Antara Ekonomi dan Ekologi

PROF. OTTO SUMARWOTO

INDRA UTAMA

Kenapa tidak membangun di daerah lain yang risikonya lebih kecil? Sebab bila sudah rusak, memperbaikinya susah

Kita semua tahu bahwa Bandung Utara telah ditetapkan pemerintah sebagai daerah resapan air. Tapi pembangunan perumahan, villa atau resort di daerah tersebut, dewasa ini bak jamur di musim hujan.

Dalam era pembangunan sekarang, memang ada dua kepentingan yang saling berlawanan: kepentingan ekologi dan ekonomi. Umumnya kepentingan ekologi dikalahkan oleh kepentingan ekonomi, karena kepentingan ekonomi hasilnya dapat dinikmati secara cepat. Sedangkan kepentingan ekologi, hasilnya baru nampak dalam kurun waktu yang lama.

Dampak dari pelanggaran pembangunan daerah resapan yang sudah kelihatan di Bandung adalah mulai merosotnya kandungan air tanah. Ambil contoh permukaan air tanah sebuah sumur di Dayeuh Kolot. Sampai tahun 1970-an, grafik permukaan air sumur tersebut masih mendatar. Namun pasca tahun 1970-an, airnya turun drastis hingga sekarang permukaannya mencapai 50 m di bawah tanah.

Merosotnya kandungan air tersebut disebabkan oleh dua kekuatan yang sama-sama mempunyai efek merugikan. Di satu pihak disedot dengan cepat sekali dan di lain pihak peresapannya dihambat oleh pembangunan proyek baru. Sehingga kedua faktor tadi mendorong turunnya permukaan air menjadi semakin cepat. Kalau sudah merosot, untuk mengisi lagi membutuhkan waktu yang lama. Karena kecepatan air yang meresap, tergantung dari susunan geologinya. Menurut para pakar geologi, pengisian air itu membutuhkan waktu sampai ratusan tahun. Dampak lain dari berkurangnya air tanah adalah turunnya permukaan tanah. Di Jakarta, Bangkok dan Mexico City, penurunan permukaan tanah ini sudah terjadi. Bila masalah ini tidak segera dikendalikan, akan menjadi semakin parah.

Pertanyaan lainnya, kalau banyak hunian dibangun di daerah resapan, kemana air limbah rumah tangga akan dibuang. Bila meresap ke dalam tanah, yang terjadi adalah pencemaran air tanah. Limbah rumah tangga itu banyak mengandung unsur N, maka kadar nitrat dalam air tanah akan naik. Dan bila air tanah tersebut dipakai untuk memasok kebutuhan rumah tangga, bisa menimbulkan penyakit yang dinamakan Met Haemoglobinimia. Yakni sebuah penyakit yang menyebabkan darah merah kita tidak berupa haemoglobin lagi, tapi berupa met hemoglobin. Ini disebabkan oleh oksidasi reduksi pada waktu pembentukan darah merah terganggu, sehingga nitrat ini direduksi menjadi nitrit. Nitrit inilah yang mengganggu sintesis hemoglobin, sehingga tidak menjadi hemoglobin tapi menjadi met hemoglobin yang kemudian menimbulkan penyakit met hemoglobinemia. Penyakit ini terutama mempengaruhi balita yang menyebabkan kebutaan.

Jika kadar nitrat dalam air sudah tinggi, cara menurunkannya sulit sekali. Belanda saja yang memiliki banyak pakar, kaya dan memiliki teknologi tinggi, juga mengalami pencemaran air tanah yang antara lain disebabkan oleh nitrat ini. Adapun sumbernya selain dari limbah rumah tangga adalah dari peternakan sapi. Sebagai solusinya, populasi sapi di negeri kincir angin tersebut dikurangi.

Pembangunan di daerah resapan juga akan mengurangi peresapan air ke dalam tanah. Akibatnya air yang mengalir di atas permukaan tanah akan bertambah, dan menyebabkan terjadinya bahaya banjir. Kita tahu bahwa cekungan Bandung itu peka sekali terhadap banjir, karena dikelilingi oleh gunung yang memiliki curah hujan yang tinggi seperti Burangrang, Tangkuban Prahu, Manglayang dan Papandayan. Semuanya memiliki curah hujan antara 2.500 - 3.000 mm. Jarak antara Kota Bandung dan gunung-gunung tersebut dekat sekali dan memiliki lereng yang curam. Sehingga setiap terjadi hujan, airnya akan mengalir cepat sekali. Di samping itu Sungai Citarum yang membentang dari timur ke barat, mengalir melalui dataran yang sangat landai. Lihat saja mulai dari Majalaya sampai Margahayu. Karena landai, aliran air menjadi pelan sekali. Ditambah lagi lahan di daerah pegunungan banyak yang dimanfaatkan untuk ditanami sayuran, maka erosinya pun tak terbendung lagi. Dus, sudah landai terjadi pendangkalan. Akibatnya mudah terjadi banjir. Masih ditambah lagi, sungai-sungai yang masuk ke sungai Citarum, seperti Cikapundung, Cimahi dan beberapa sungai lainnya, arusnya tegak lurus terhadap arus sungai Citarum, sehingga mudah meluap.

Saran saya, daerah yang sudah ditetapkan untuk hutan lindung, jangan sampai diganggu. Dalam pelaksanaan di lapangan kita tidak usah membuat pengecualian, nanti mengaburkan peraturan dan posisinya menjadi lemah. Kenapa tidak membangun di daerah lain yang risikonya lebih kecil? Sebab bila sudah rusak, memperbaikinya susah, selain memakan waktu yang lama juga biayanya mahal ■

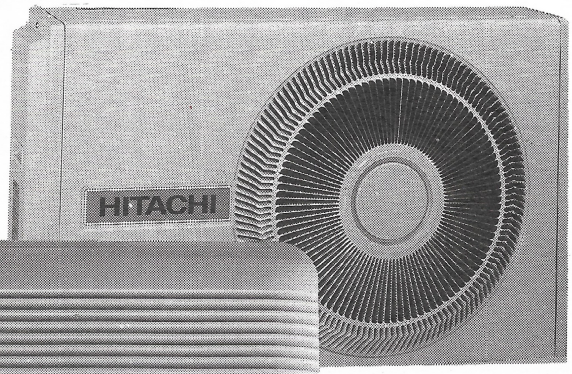
DARI DOELOE AC HITACHI TETAP SEJUK

KINI HADIR KEMBALI DENGAN TEKNOLOGI MUTAKHIR

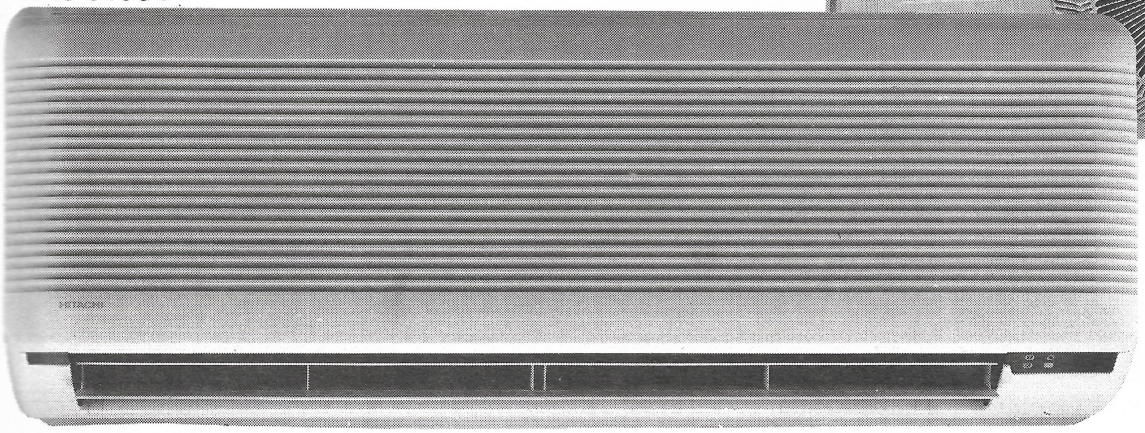
HITACHI

Hadirkan Kesejukan AC Hitachi Baru Di Ruangan Anda.

Dapatkan puncak kesejukan dari AC Hitachi baru dengan teknologi mutakhir dan penampilan lebih kompak dan mewah. Ekonomis dan hemat listrik. Bersuara halus, bahkan nyaris tanpa suara. Memberi kesejukan dan kenyamanan bagi Anda pada siang hingga malam hari. Hubungi pada dealer terdekat !



RAS-5100C



FUZZY LOGIC CONTROL

SPESIFIKASI :

RAS 5100 C/RAS 5100 CV AC SPLIT DINDING

- Kapasitas pendingin 9.000 BTU (1 H.P.)
- Kompak dan ringan, tersedia unit untuk dalam dan luar ruang.
- Wireless Remote Control (LCD)
- Sistem program waktu 24 jam, saat tidur, kecepatan angin, sensor kelembaban, thermostat, dll.
- Pembersihan filter yang mudah
- 3-Speed fan
- Kompresor efisien tinggi garansi 3 tahun
- Kabinet berlapis baja

RA-3105BL

RA 3105BL SUARA HALUS LEBIH KOMPAK DAN MUDAH PEMASANGANNYA

- Kapasitas pendingin 9.000 BTU (1 H.P.)
- Kompresor tipe G
- Sistem hembusan udara vertikal
- Program 12 jam.

Mintalah Kartu Garansi Asli dari Dinamika Ardimas.
Garansi Kompresor 3 tahun.

Agen Tunggal & Service Centre :

PT DINAMIKA ARDIMAS
A Member of The Modern Group

Jl. Let. Jend. S Parman Kav. 37B. Jak-Bar
Telepon : 5603631–35, Fax. 5481883.

Dealer : **Jakarta :** Asia Makmur 6603166, Dunia Elect. 6280786–6296264, Shinta 6287567–6120190 Anugerah 6242517–6242518, Surya Bersaudara 6293342–43, Mega Raya 6497415–6490339, Sumber Bahagia 6398061–6396160, Setia Makmur 6296233–6280333, Gemilang 6297703–6391447, Royal 6397439–6592683, Ever New 6391955–6597278, ABC 6621776–5414246 PT. Gunung Bintang Semesta 6505022–6505236–37, Ratu Salju 4520121–4530092, Wira Utama 6598205–6496526, Aneka Ragam 6695087 **Bogor :** City Elect 313326, Bogor Technik 324230, **Cilegon :** Billy Elect 91905–93905

BANDUNG UTARA

SALING TUDING TENTANG PERIZINAN

BPN dan Pemda tingkat II Bandung dituding terlalu mudah mengeluarkan izin. Sedangkan developer dan konsultan dituduh merekayasa Amdal.

Adalah Badan Pertanahan Nasional (BPN) Tingkat II Bandung dan Kodya Bandung yang disebut-sebut memiliki *"dosa"* paling besar di kawasan resapan air Bandung Utara. Instansi ini dinilai terlalu bersemangat menerbitkan izin lokasi dan izin prinsip. Dalam rapat tertutup antara FKP, FABRI DPR di Bandung, seperti dikutip Media Indonesia, terungkap puluhan izin lokasi yang diterbitkan tanpa sepengetahuan Gubernur Jawa Barat. Anehnya, pengajuan IMB beberapa izin lokasi tersebut telah dikeluarkan pula oleh Pemda tingkat II Bandung.

Selama periode 1 Desember 1993 - 31 Desember 1994, Kantor Pertanahan Bandung telah mengeluarkan 46 izin lokasi untuk Bandung Utara. Total keseluruhan izin lokasi untuk Bandung Utara yang telah dikeluarkan BPN kabupaten Bandung sampai sekarang adalah 77 buah meliputi lahan seluas 3.344 hektar. Angka ini akan lebih mencolok lagi bila ditambah dengan jumlah izin lokasi yang dikeluarkan oleh BPN Kodya Bandung. Beberapa anggota DPRD Jabar menilai, banyaknya izin lokasi yang diterbitkan BPN di Bandung Utara, akibat orientasi aparat BPN bukan pada masalah lingkungan.

Misalnya, 29 April 1994 lalu, BPN kodya Bandung mengeluarkan izin lokasi kepada sebuah developer untuk mengelola areal seluas 140 hektar. Di atas lahan yang terletak di Kelurahan Dago-Ciumbeuleut ini akan dibangun 250 unit rumah mewah. Izin lokasi ini, konon, dikeluarkan oleh BPN setelah mendapat restu dari Walikotamadya Bandung, Gubernur Jabar dan Bappeda Jabar. Juga masih didukung lagi oleh 13 surat dari berbagai instansi. Padahal, kawasan ini termasuk terlarang untuk dibangun.

Menurut Meneg Agraria/Kepala BPN Soni Harsono, developer yang telah diberi izin lokasi sebelum Pakto ada 40 perusa-haan. Setelah Pakto dikeluarkan lagi untuk 49 developer. Izin lokasi itu dikeluarkan sesudah ada izin prinsip dari Pemda. "Mengherankan bila ada yang mengatakan Pemda tidak tahu menahu tentang izin lokasi yang diterbitkan BPN," kata Soni setelah menghadap Presiden Soeharto.

Izin lokasi diterbitkan setelah dibahas bersama Bupati atau Walikota sekaligus diberikan tembusannya. "Setiap bulan Kanwil BPN melaporkannya kepada Gubernur, jadi Gubernur harus tahu tentang proses pemberian izin lokasi," tegas Soni.

Jika Soni Harsono saja merasa bingung, apalagi developer. Saat pengurusan izin lokasi, "Ada developer yang diminta Amdal, ada pula yang tidak," cerita Paskah Suzeta, Ketua I DPD REI Jabar, "BPN kurang transparan," tambah Paskah.

Ungkapan Paskah ini juga berkaitan dengan banyaknya tuduhan bahwa REI sering berselingkuh dengan konsultan dalam merekayasa Amdal. "Penelitian Amdal kami dibuat oleh tim ITB, mereka kan tahu persis tentang lingkungan," kilah direktur developer yang akan membangun pemukiman di kawasan Padalarang ini. Maksudnya, konsultan yang membuat studi Amdal juga dituding terlalu serampangan membuat kesimpulan analisis.

Kemudian, Pemda tingkat II pun dituding terlalu bermurah hati memberikan izin prinsip. "Seharusnya Pemda jangan mengeluarkan izin bila jelas-jelas dibangun di daerah resapan air," kata Ir Suprihanto, sekretaris jurusan Teknik Lingkungan ITB. Semua perizinan untuk membangun di Bandung Utara, baik izin lokasi maupun IMB-nya, saat ini memang sudah dilimpahkan kepada Pemda tingkat II Bandung.

Padahal, bila berpatok pada SK Gubernur Jabar 1982, kawasan dengan ketinggian di atas 750 meter dilarang untuk dibangun. Di

DAHLAN REBO PAING

PASKAH SUZETA
BPN KURANG TRANSPARAN

SK YANG DILANGGAR

Pengendalian pembangunan di lahan konservasi Bandung Utara jauh-jauh hari telah di mulai. Namun SK Gubernur bernomor 181.1/SK/1642-Bapp/1982 tentang peruntukan lahan di wilayah inti Bandung raya bagian utara tetap dilanggar.Pantauan *Properti Indonesia*, hampir sebagian besar wilayah Bandung Raya Bagian utara telah berubah fungsi. Dari daerah resapan air menjadi pemukiman mewah. Berikut daftar lokasi konservasi air yang dibangun pemukiman.

No	Lokasi	Peruntukan	Perumahan/Perusahaan
1	Kecamatan Padalarang (2 desa)	42,28% lahan PTK Parahyangan (PT.BCP)	Bumi Pusaka
2	Desa Chideung	12,50% lahan HL 87,50% lahan PTK	Sangkuriang Emerald Estate/Garden Ville/ Spring Valley Estate
3	Kecamatan Cicadas (7 desa)	87,91% lahan HL 475,85% lahan PTK 34,46% lahan PNTK	SK
4	Desa Ciburial	1,86% lahan HL 98,14% lahan PTK	Pakar Dago Resort
5	Desa Cimenyan	6,54% lahan HL 93,46% lahan PTK	SK
6	Desa Mandalamekar	77,86% lahan PTK	SK
7	Kecamatan Ujungberung (8 desa)	146,70% lahan HL 258,29% lahan PTK 43,92 % lahan PNTK	Bandung Highland
8	Desa Cilengkrang	19,75% lahan HL 41,60% lahan PTK 5,80% lahan PNTK	Bandung Land Side
9	Kodya Bandung/ Cidadap/(3 kel)	181,82% lahan PTK 118,18% lahan PTNK	Grand Palm Estate Budi Indah Estate
10	Kelurahan Ledeng	55,42% lahan PTK 44,58% lahan PTNK	Dream Hills
11	Kelurahan Ciumbuleit	100% lahan PTK	PT.DAM
12	Kelurahan Dago	35% lahan PTK 65% lahan PTNK	Pakar Dago Resort

HL = Hutan Lindung, PTK = Pertanian Tanaman Keras, PTNK = Pertanian Non Tanaman Keras

Jumlah di atas belum termasuk yang sudah dibangun di kodya Bandung sendiri. Misalnya di Setiabudi yang menghabiskan lahan seluas 9 hektar. Juga di dekat pom bensin Setiabudi seluas 58 hektar. Kawasan lain di kabupaten Bandung pun tak luput dirambah. Misalnya kawasan Parongpong, Cibogo, dan Bojongkoneng.

Padahal dalam SK tersebut ditetapkan, kawasan terlarang ini hanya boleh untuk hutan lindung, lahan pertanian tanaman keras, dan lahan pertanian non-tanaman keras. Besarnya presentasi peruntukan lahan setiap lokasi pun sangat jelas.

Dari tinjauan ke lapangan, Lembang paling banyak dipilih oleh puluhan developer. Dari sekian banyak lokasi pemukiman, Lembang Asri dan Dream Hill termasuk pelanggar terbesar. Di lokasi tidak tersedia sama sekali sumur resapan dan sumur injeksi. Begitu juga besarnya kemiringan dan nilai BCR yang tidak sesuai. Kemiringan perumahan elit Dream Hills Estate lebih dari 40%, sedangkan rasio liputan Bangunan (BCR) lebih dari 10%. Saat ini, pembangunan villa mewah di kedua lokasi ini masih berlangsung ■ *IU/JY*

dalam SK yang dutandatangi oleh H.A. Kunaefi ini menyebutkan 71 desa yang tersebar di 14 kecamatan, merupakan daerah larangan untuk pemukiman.

SK ini diperkuat lagi oleh surat Gubernur Jabar R.Nuriana bernomor 593.82/1174-Bapp/94 yang ditujukan kepada Bupati Bandung. Dalam surat ini disebutkan, dalam mengeluarkan izin lokasi di kawasan Bandung Utara, diharuskan mencantumkan beberapa persyaratan, dari studi amdal, sampai pengkajian khusus mengenai masalah sosial yang timbul. Begitu juga dengan site plan dan pemberian IMB. Khusus untuk IMB, Nuriana meminta Bupati agar melakukan kajian terlebih dahulu mengenai teknis dan disain bangunan yang sesuai dengan karakteristik lahan.

Namun, masih ada izin prinsip dan izin lokasi yang dikeluarkan menyimpang dari ketentuan di atas. Nuriana kembali melayangkan surat untuk Bupati dan Walikotamadya tingkat II Bandung. Kali ini berisi tentang pengendalian penggunaan lahan di kawasan Bandung Utara.

Dalam surat bernomor 593/1221-Bappeda ini, Gubernur Jabar menetapkan, kegiatan membangun di kawasan Bandung Utara dikembangkan terbatas hanya dilakukan pada kemiringan lebih kecil dari 30% dan Koefisien Dasar Bangunan (BCR) 15% atau 10%. Pengembangan di kawasan ini juga diharuskan memperhatikan kelestarian lingkungan, khususnya fungsi pelestarian air, erosi dan longsor.

Kawasan dengan kemiringan lereng lebih besar dari 40%, ditetapkan sebagai hutan lindung. Kawasan yang terletak pada lereng dengan kemiringan 30% - 40%, hanya diperuntukan bagi budidaya penyangga. Nuriana menginstruksikan, setiap pemberian izin lokasi di Bandung Utara harus mengacu pada ketetapan ini. Bila setiap izin yang dikeluarkan selalu berpedoman pada persyaratan ini, ketakutan warga Bandung pada kemungkinan defisit cadangan air tidak perlu terjadi. Tentu saja dengan pengawasan yang ekstra ketat, katanya ■

IU/JY

Round Table Pizza

come and enjoy :

the freshest, best-tasting pizza in town!

We don't take shortcuts with our pizzas. Every day we mix and roll our own dough, blend our own spicy sauce, grate fine natural cheeses and select only the finest, freshest meats and vegetables to go on top.

Real Cheese. Real Toppings. Real Pizza.

Call : 5256763

BANDUNG UTARA

BERALIH KE BANDUNG SELATAN

Gencarnya sorotan masyarakat terhadap pembangunan daerah resapan Bandung Utara, membuat developer yang beroperasi di daerah tersebut menghentikan sementara pemasaran proyeknya. Dari beberapa kantor pemasaran yang berhasil didatangi *Properti Indonesia*, umumnya staf pemasarannya berdalih proyeknya sudah habis.

Kebijakan para developer ini cukup beralasan, mengingat masyarakat yang sudah membeli rumah di kawasan Bandung Utara banyak yang merasa resah. Indikasi tentang hal itu tampak dari keterangan yang diberikan Miming, Manajer Operasional PT Triniti Agung Permai yang sedang membangun perumahan Spring Valley di Cihideung. "Pada awal kasus Bandung Utara diungkap di media masa, hampir semua pembeli menelpon kami untuk menanyakan keabsahan Spring Valley," katanya. Untuk menentramkan mereka, lanjut Miming, kepada masing-masing konsumen kami kirimkan foto copy surat-surat izin yang disyaratkan pemda.

Mencuatnya kasus tersebut, agaknya memberikan limpahan rezeki bagi developer yang membangun proyek real estate di luar Bandung Utara, karena konsumen mengalihkan pilihan ke daerah selatan, barat dan timur. Hal itu diakui oleh Indra A Partawidjaya, Direktur Pemasaran PT Batununggal Perkasa. Dia kini sedang memasarkan perumahan Batununggal Estate, sebuah perumahan menengah atas di Bandung Selatan. "Biasanya per bulan rata-rata kami dapat menjual 30 unit rumah, tapi kini naik menjadi 40 unit," katanya. Peningkatan tersebut juga dirasakan oleh Yusak Setiabudi, Manajer Pemasaran PT Abadi Mukti. Dari tiga proyek perumahan menengah yang ia pasarkan, semula rata-rata laku 30 unit rumah T82-T200 setiap bulannya. Setelah ribut-ribut kasus Bandung Utara, penjualannya naik menjadi 50 unit. Beberapa developer juga memanfaatkannya dengan menggelar pameran perumahan di lobi pusat perbelanjaan Bandung Indah Plaza awal bulan lalu.

Setelah Bandung Utara diguncang, kemana nanti arah pembangunan permukiman resort di sekitar Bandung? Tampaknya dataran tinggi Bandung Selatan menjadi incaran investor berikutnya. Selain udaranya sejuk seperti Bandung Utara, juga ibukota Kabupaten Bandung kini berada di Soreang. Dengan hadirnya pusat pemerintahan itu, tentu akan menarik pendatang untuk tinggal di daerah tersebut. Melihat kecenderungan ini, Prof. Otto Sumarwoto mengingatkan, perkembangan dataran tinggi Bandung Selatan seperti daerah Ciwiduey dan Pangalengan harus diwaspadai sejak dini, agar tidak merusak daerah penghasil sayur-sayuran itu ■

JY/IU

INDRA UTAMA

PERUMAHAN DI BANDUNG SELATAN.
JANGAN MENGULANG BANDUNG UTARA.

Berlomba Memancang Tiang Pancang

Sebagian besar developer menyebutkan sedang mengerjakan piling. Benarkah?

Bila Anda calon penghuni apartemen dan harap-harap cemas menunggu progres proyek, jangan langsung percaya bila developer mengatakan progres proyek mereka sudah tahap "piling".

Pantauan *Properti Indonesia* ke beberapa proyek apartemen, kenyataan yang ada sangat bertolak belakang. Ambil contoh sebuah proyek apartemen yang dibangun dengan konsep "3 in 1" di kawasan Casablanca. Progres proyek yang dikatakan sedang piling itu sama sekali belum dikerjakan. Tidak seorang pekerja pun yang ada di sana. Di sudut lokasi proyek kelihatan menumpuk puluhan piles. Mungkin yang dimasud "sedang piling" adalah satu-satunya tiang pancang yang sudah berdiri tegak.

Hampir sebagian besar proyek apartemen yang sudah dipasarkan, mengatakan progres proyek mereka sudah "piling". Boleh jadi, setelah pematangan lahan, tahapan ini memang termasuk pekerjaan awal yang serius. Tak heran bila banyak developer yang mengatakan sudah dalam tahap pengerjaan piling.

Kuningan Tower misalnya. Meski masalah penyegelan proyek belum selesai, pihak developer masih meneruskan pengerjaan *cut and fill*. Tentunya, setelah ini bisa disebut akan memasuki tahapan piling. Pantauan *Properti Indonesia* bulan lalu, pematangan lahan telah selesai dikerjakan meski papan nama milik Dinas P2K bertuliskan "Bangunan ini Disegel" masih berada di lokasi proyek.

Konon, menurut salah seorang staff *in house marketing* developer, apartemen ini telah terjual 47 unit. "Lantai 23 sampai 29 dan *penthause* sudah habis terjual," katanya. Sayang, Nano Suparno Direktur PT Puri Diamond Pratama yang sebelumnya "rajin" mengirimkan progres proyeknya ke redaksi, tidak bisa dikonfirmasi, "Bapak keluar kantor," kata sekretaris Nano saat di kontak ke kantornya.

Sebaliknya, pekerjaan pondasi tiang pancang Bona Vista apartemen telah selesai bulan Desember tahun lalu. "Penyerahan fisik proyek kami sesuai jadwal, yakni triwulan ke 3 1996," jelas Lili Adhipurna, *Project Coordinator* Bona Vista Apartemen. Penegasan ini sengaja disampaikannya, menanggapi laporan Progres *Properti Indonesia* edisi lalu.

Lain lagi halnya dengan proyek apartemen Java House yang dibangun oleh developer milik Setiawan Djodi. Di atas lokasi proyek telah dimulai pematangan lahan. Lahan yang beberapa bulan lalu masih kumuh, telah mulai disentuh peralatan proyek.

Proyek apartemen 9 tower yang dibangun PT Setdco Grahamandura ini sempat disebut-sebut kehabisan dana segar. Namun, Setiawan Djodi, Chairman Setdco Group membantah sinyalemen ini. "Ah, itu hanya omongan orang yang tidak bertanggungjawab saja," kata Djodi pada *Properti Indonesia* ketika ditemui saat berbuka puasa di rumah Menkeu Mar'i Muhammad, bulan lalu.

Tapi, Setiawan Djodi dengan jujur mengakui progres proyek Java House sedikit tersendat. Perencanaan *site clearing* agak meleset dari waktu yang dijadwalkan. "Ada masalah sedikit dalam pembebasan lahan, kami tidak mau jadi persoalan, warga kita sekarang sudah sangat demokratis," katanya. " Tapi sekarang sudah selesai kok," lanjut Setiawan Djodi.

Yang agak memprihatinkan adalah proyek apartemen Menteng Park. Dari 4 tower yang direncanakan, 2 tower Proyek milik developer PT Sarana Pratama Artamandiri ini, telah menyelesaikan pengerjaan *topping-off*. Namun, sejak beberapa bulan lalu , progres *finishing* 2 tower tidak ada perkembangan berarti. Sedangkan Hill top, terlihat masih sibuk memancang piles. Progres apartemen yang dibangun oleh developer PT Bumi mas ini kelihatan cukup menggembirakan. Sampai akhir bulan lalu, pengerjaan piling masih berlanjut.

Lain lagi dengan Tebet Park. Pihak developer baru melakukan pembersihan di sekitar lokasi proyek. PT Sarana Wisesa Propertindo telah memagar sekeliling areal dengan pagar seng. Di atas areal seluas 2,6 hektar tersebut, akan dibangun 4 tower apartemen mewah. Sayangnya, pembangunan rusun mewah ini harus mengorbankan bangunan 4 blok rusun murah 4 lantai yang telah dulu ada. Padahal, rusun murah yang pemakaian awalnya diresmikan oleh Pak Harto ini sangat sarat oleh penghuni. Belum diperoleh informasi, kemana mereka dipindahkan ■

Indra Utama

NO.	APARTEMEN	DEVELOPER	KONTRAKTOR	LEGAL					
				SERTIFIKAT	IZIN PRINSIP	SIPPT	IMB	SIBP	IPB/SIUJK
1.	**Casablanca Apartment**	PT Surya Raya Prawira	PT Tata Mulia Nusantara Indah	HGB/Strata Title	614/1.711.9	3991/-1.711.5/ 30 Nov 1993	2383/IMB/1994, 12-8-94	1520/IBP/KA/ DPPK/III-91	N.A
2.	**Casa Grande**	PT Angkasa Interland	Belum Ditunjuk	HGB/Strata Title	56/IP/S/95	3942/-1.711.5	056/PIMB-PB/S/ 95	N.A	N.A
3.	**Citraland Regency Apart.**	PT Citraland Regency Court	PT Dimensi	HGB/Strata Title	176/IMB-Pend/IX 1994	155/1994 tgl. 3-2-1994	4049/PIMB-PB/S/ 1994 . 18 Mei 1994	N.A	N.A
4.	**Westwood Tower**	PT Aneka Elok Real Estate	PT Wijaya Karya	HGB/Strata Title	43/IMB-Pend/VII/93	935/AK/BKD/73	20346/IMB/1994	2057/IPB/AA/ DPPK/III-92	N.A
5.	**Juanda Regency**	PT Karsindo Utama	PT Karsindo Utama	HGB/Strata Title		3828/1.711	166/IP/P/1993-1994	1350/IBP/AA/ DPPK/VI/92	0901.2.83.90.07582
6.	**Kelapa Gading Tower Cond.**	PT Pudjiadi Prestige Ltd.	PT Levelindo	HGB/Strata Title	2934/IP/U/93	3194/-1.778.5	18871/IMB/1994 31 Maret '94	N.A	N.A
7.	**King Gate Mansion**	PT Dongbang Development	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	30/IMB/Pend/V/93 12 Mei 1993	N.A	N.A	N.A	N.A
8.	**Kuningan Tower**	PT Puri Diamond Pratama	N.A	HGB/Strata Title	1023/-1.711.5 11 Maret 1992	2845/-1.77.5 6 Sept. 1994	N.A	1678/IPB/KA/ DPPK/II-93	N.A
9.	**Menteng Park Apartment**	PT Sarana Pratama Artamandiri	PT Duta Graha	HGB/Strata Tilte	802/IP/P/1992	3834.1.777.5	4708/IMB/93	N.A	N.A
10.	**Mitra Sunter**	PT Sumbermitra Realtindo	PT Multi Corporindo	HGB/Strata Title	6850/IP/V/1994	2868/-1.711.5	1185/IMB-Pend/ X/1994	N.A	N.A
11.	**Oasis Square**	PT Sumber Mitra Sarana Realtindo	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	160/IMB/Pend/VIII/'94	2347/-1.711.5	N.A	N.A	0903.2.70.93. 17436(PT Total)
12.	**Park Royale**	PT Sari Lembah Tirta Hijau	PT Sari Lembah Tirta Hijau	HGB/Strata Title	00517/IMB/1988	67/-1.711.5	N.A	N.A	1274/IPB/1994
13.	**Pasadena Garden**	PT Pulomas Gemala Misori	PT NRC	HGB/Strata Title	4564/IMB-PB/94	54/-7.711.5	2782/IMB/94	668/IPB/KA/ BPPK/8-93	SIKJK.0905.22.75 88.00044
14.	**Palace View**	PT Artha Grand	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	478/IMB/PB/83	1643/A/BKD/78	12426/IMB/93	1906/IPB/AA/ DPPK/N-92	N.A
15.	**Pavilion Park**	PT Duta Buana Permai	PT Duta Anggada	HGB/Strata Title	N.A	N.A	34/VI/IP 31 Mei IMB 1993	2137/IBP/AA/ DPPK/1191	N.A
16.	**Pondok Indah Golf**	PT Metropolitan Kencana	PT Dimensi, PT Jaya Kencana, PT Jaya Teknik	HGB/Strata Title	N.A	N.A	2954/IP/S/93	N.A	N.A
17.	**RedTop Square Condominium**	PT Indokisar Djaya	PT Pulomas Lentera	HGB/Strata Title	099/IMB-Pend/1994	3763/-711.5	18392/IMB/1994	N.A	N.A
18.	**Rajawali Condominium**	PT Jaya Nur Sukses	PT Tata Mulia	HGB/Strata Title	N.A	N.A	103/IMB-Pend/94	1060/IBP/AA/ DPPK/VII/-91	N.A
19.	**Seaview Park**	PT Agung Sedayu Propertindo	PT Tata Mulia PT Dimensi	HGB/Strata Title	1204/PIMB/PB/94	N.A	2912/IMB/94	N.A	N.A
20.	**Sahid Palace**	PT Sahid Inti Dinamika	PT Jaya Konstruksi	HGB/Strata Title	54/BP/SP/JP/VIII/91	4187/-1.711	13295/IMB	106/IPB/AA/ DPPK/VII-93	N.A
21.	**Simpruk Terrace Cond.**	PT Amanda Sentosa Graha	PP-Taesei	HGB	5056/PIMB/PB/S/1994 2-10-94	911/-1.711.5	N.A	N.A	N.A
22.	**The Tropics**	PT Ometraco Realty	PT NCR	HGB/Strata Title	5723/PIMB-PB/B/94 20 April '94	567/-1.711.5 11 Februari '91	27023/IMB/1994 12 Oktober '94	082/IPB/AA DPPK/IX-92	N.A N.A

■ Sudah Dikerjakan ▲ Sedang Dikerjakan ● Belum Dikerjakan NA : Tidak ada data

PROGRES

IZIN KONS-TRUKSI	AREAL	TEKNIK									MANAJEMEN PROPERTI
		GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT&FILL	PILLING	SUB STRUKTUR	SUPER STRUKTUR	FINISH-ING	COMPLETION DATE	
1271/IMB/Pend/ 1994 9-2-1994	1,65 Ha.	■ Maret-Mei '94	■ Oktober '94	■ Februari '94	■	■	■	Tower I,13lt ■ Twr II,17 lt ▲	Tower I ▲ Tower II ●	Desember '95 Juni 96	Belum Ditunjuk
N.A	2 Ha.	■	▲	■ 12 Des. '94	▲	●	●	●	●	Januari 1997	PT Angkasa Interland
1440/IMB-Pend/ 1994	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■ - Pondasi - Basement	■ 7 lt.	●	Desember 1995	PT Aneka Elok Real Estate
N.A	1,5 Ha.	■	■ Juni '93	■ Agus. '93-Jan. '94	■ Juni-Juli '93	■ Agus.93-Jan.'94	■	■ 18 lt.	●	September 1995	PT Procon Indah
1810/IMB/Pend/ 1993	7.993 m²	■	■	■	■	■	■	■ Topping-off	●	Maret 1995	Belum ditunjuk
1881/IMB-Pend/ 1993 24-11-'93	4,8 Ha.	■	■	■	■	■	■	Thp.II ■ Topping-off	Thp.I ● 12 lt.	April 1995	PT Pudjiadi Prestige
N.A N.A	N.A	■	■	■	■	■	■	■	▲	April 1995	Dongbang Development
N.A	7.000 m²	■	■	■	■	■	●	●	●	Juni 1997	PT Aquila Int.Hotel & Resort Manag.
1231/IMB/Pend/XII 1992	3,5 Ha	■	■	■	■	■	■	2 tower ■ 15 lt.	2 tower ▲	Maret 1995	Ada (Grup)
N.A	6.750 m²	■	■	■	■	■	■	▲ Lt. 1	●	Desember 1995	Belum Ditunjuk
N.A	2,9 Ha.	■	■	■	■	■	● - Pondasi - Basement	●	●	Juli1996	Belum ditunjuk
N.A	7 Ha.	■	Tower I,II ■ Tower III ▲	■	■	■ Tower III ▲	■ Tower III ●	■ Tower III ●	■ Twr. III ●	Tower III Juli 1996	PT Sari Lembah Tirta Hijau
N.A	8 Ha.	■	▲	■	■	■	▲ - Pondasi - Basement	●	●	Juli 1995	Sudah ada (Group)
N.A	3.000 m²	Des. 1993	Des. 1993	16 Feb. 1993	■	1 Feb. 1993	9 Agust. 1993	32 lt.(I), 31 lt. (II), 30 lt.(III)	●	September 1995	Sudah ada
N.A	2,5 Ha	■	■	■ Des. 1993	■ Juni 1993	■ Des. 1994	▲ Basement	18 lt ▲	●	Agustus 1995	PT Jaya CM
N.A	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	15 lt (II) ■	●	1995	PT Metropoilitan Kencana
N.A	4 Ha.	■	■	■	■	■	■	Topping-off I 17 lt. (II) ▲	●	Tahap I Des. '95 Tahap II Des.'96	Ada (Ongko Grup)
N.A	2,8 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	● Topping-off	Agustus 1995	PT Jaya Nur Sukses
N.A	7.500 m²	■	■	■	■	■	●	25 lt. ▲	●	Nopember 1995	Agung Sedayu Group
1295/IMB/93	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	▲	Maret 1995	Ada (Sahid Group)
N.A	7.882 m²	■	■	■	■	▲	●	●	●	Februari 1997	Ada
1340/IMB-Pend/ 1994(11-5-94)	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	5 lt. ▲	●	Juli 1996	MOU awal Des'94 (ACCOR)

JUAL BELI

Menyoal Jual Beli Dengan Dolar

Kebanyakan developer memilih mata uang dolar untuk menjual atau menyewakan produknya. Menurut pakar hukum, hal itu melanggar undang-undang. Undang-undang yang diubah atau developer yang harus kembali ke rupiah?

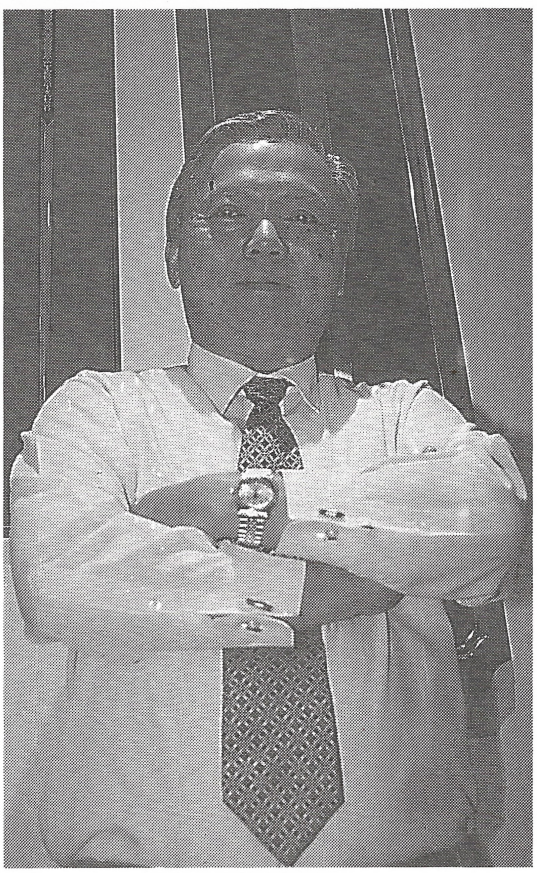
Praktek transaksi jual beli atau sewa menyewa properti dengan menggunakan mata uang asing, terutama dengan dolar AS, sudah lazim dilakukan di sini. Sewa menyewa perkantoran di Jakarta umumnya digunakan mata uang dolar. Begitu juga jual beli unit apartemen, tidak sedikit pula developer yang menggunakan dolar sebagai alat pembayarannya. Bahkan, jika disimak berbagai iklan penjualan rumah di media massa, banyak pula orang perorangan yang menawarkan rumahnya dengan harga dolar.

Lantas, apa masalahnya? Sepintas kelihatannya wajar saja. Tak ada yang perlu dipersoalkan. Namun, jika ditinjau peraturan perundang-undangan yang berlaku, praktek jual beli produk properti dengan menggunakan valuta asing itu, sebenarnya melanggar hukum. Setidak-tidaknya, begitulah pendapat pakar hukum perbankan Rasjim Wiraatmadja. "Praktek demikian bertentangan dengan undang-undang," ujar Rasjim kepada *Properti Indonesia*.

Ahli hukum yang menjadi komisaris dan penasihat beberapa bank swasta dan bank pemerintah itu menunjuk ketentuan yang tercantum dalam undang-undang bank sentral. "UU itu mewajibkan setiap transaksi yang dilakukan di Indonesia, termasuk transaksi di bidang properti, harus dengan mata uang rupiah," jelas Rasjim lagi.

Secara yuridis, pendapat Rasjim itu memang benar. Dalam pasal 25 ayat 3 UU No.13 tahun 1968 tentang Bank Sentral disebutkan: "Tiap perbuatan yang mengenai uang atau mempunyai tujuan pembayaran atau tujuan kewajiban yang harus dipenuhi uang, jika dilakukan di Indonesia, dilakukan dalam uang rupiah Indonesia, kecuali jika dengan tegas diadakan ketentuan lain dengan peraturan perundang-undangan." Mengacu pada ketentuan itu, pada hemat Rasjim, jelaslah bahwa penyewaan atau penjualan satuan rumah susun (unit apartemen) yang dilakukan di Indonesia, menurut undang-undang wajib dilakukan dengan mata uang rupiah Indonesia.

DAHLAN REBO PAING



RASJIM WIRAATMADJA
SEMUA TRANSAKSI DI INDONESIA HARUS DENGAN RUPIAH

Di samping pertimbangan yuridis, penggunaan mata uang asing dalam jual beli properti, dinilai sementara kalangan kurang seimbang. Karena, pada satu sisi bisa merugikan konsumen, sebaliknya di sisi lain developer malah diuntungkan. Ini lebih terasa lagi jika pembelian itu tidak secara tunai atau dengan cicilan kredit pemilikan unit apartemen. Soalnya, sumber penghasilan debitur berasal dari rupiah, sementara kewajiban cicilannya justru dalam dolar. Pada satu sisi rupiah terus mengalami depresiasi, sementara dolar malah mengalami apresiasi.

Namun, praktisi hukum lain tampaknya tidak sependapat dengan Rasjim. Sutjipto misalnya, notaris dan pejabat pembuat akta tanah yang sehari-hari banyak menangani akta jual beli dan sewa menyewa properti, memandang soal penggunaan mata uang yang dipilih sebagai penerapan asas kebebasan berkontrak dalam hukum perdata.

Menurut Buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata,

setiap orang bebas membuat perjanjian, sepanjang isinya tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Dan, isi perjanjian itu berlaku sebagai undang-undang bagi pihak-pihak yang membuatnya. Jadi, "Dalam jual beli atau sewa menyewa properti, apalagi di era globalisasi ini, jika diperjanjikan menggunakan mata uang dolar, tidak ada salahnya," tegas Sutjipto. Apalagi, tambah pengajar Program Spesialis Notariat Universitas Indonesia itu, sudah lazim sehari-hari transaksi bisnis memakai dolar. Malah, deposito, tabungan, kredit perbankan dan sewa menyewa sudah umum menggunakan dolar.

Akan halnya risiko kerugian bagi konsumen jika membeli properti dengan dolar, menurut Sutjipto, hal itu memang sudah menjadi risiko perjanjian. "Kalau mereka sudah setuju menggunakan valuta asing, yaitu sudah risiko. Itu kembali ke asas kebebasan berkontrak," jelasnya.

Adapun alasan para developer tidak menggunakan rupiah, mudah ditebak: dengan dolar tentu lebih menguntungkan. Menurut Budi Brasali, Chairman Brasali Group, banyaknya apartemen yang dijual dengan dolar, tak lain karena apartemen itu juga dibiayai dengan dolar. Karena utangnya dolar, tentu menjualnya juga dengan dolar. "Dalam studi kelayakannya, penggunaan jenis mata uang ini sudah diperhitungkan," ungkap Budi Brasali yang antara lain membangun Apartemen Pangeran Jayakarta Village, Apartemen Golf Hill Terace dan Batavia City itu.

Selain itu, faktor suku bunga dan kestabilan mata uang juga menjadi pertimbangan banyak developer. Budi Brasali melihat, jika proyek dibiayai dengan dolar, suku bunganya bisa lebih rendah. Apalagi, jika apartemen itu dimaksudkan untuk disewakan kepada orang asing, maka menggunakan dolar tentu lebih cocok.

Sedang Jenny N CH, marketing manager Apartemen Hilltop lebih melihat pada kestabilan dolar dan faktor *marketing*. "Jika menggunakan rupiah kesannya lebih mahal, " ujar Jenny. Padahal, Jenny mengakui, jika diperhitungkan dengan nilai kurs, sebenarnya sama saja. Tapi bila menggunakan dolar terkesan lebih murah. Hal yang senada juga diakui Kartika Hendarto, Direktur Sutiasco Prima Development. Di samping karena kurs dolar naik terus, menurut Kartika yang membangun beberapa *townhouses* ini, penggunaan mata uang dolar tak lebih dari trik *marketing* saja, agar harganya kelihatan lebih murah.

Mengenai kerugian yang dipikul konsumen jika menggunakan dolar karena sumber penghasilan pembelinya berasal dari rupiah, tidak dibantah oleh Jenny. Tapi, menurutnya, kebanyakan kelas pembeli apartemen justru adalah mereka yang punya dolar. Sehingga pengaruhnya tidak begitu terasa.

Walau kebanyakan developer lebih suka menggunakan dolar, namun masih ada proyek-proyek apartemen besar yang justru dijual dengan rupiah. Di antara yang berani menggunakan rupiah misalnya Fountain Park (developernya PT Multiraya Propertindo), Grand Cempaka (PT Duta Pertiwi), Mitra Sunter dan Mitra Bahari (PT Sumber Mitrarealindo), Rumah Susun Villa Kelapa Dua (PT Aneka Elok), Rajawali Condominium (PT Jaya Nur Sukses), Hayam Wuruk Plaza (PT Duta Anggada Realty) dan Taman Kemayoran Condominium (PT Duta Adhiputra).

Mengapa berani pakai rupiah? Umumnya mereka mengaku karena pangsa pasarnya adalah orang Indonesia sendiri. Selain itu juga karena pembiayaannya juga berdasarkan rupiah, sehingga tidak merugikan jika juga bila dijual dengan rupiah. "Dengan rupiah juga lebih memudahkan pembayaran oleh pembeli," ujar developer dari PT Aneka Elok yang membangun rumah susun mewah Villa Kelapa Dua di Jakarta Barat.

Praktek jual beli properti dengan menggunakan mata uang asing agaknya cukup dilematis. Jika dibiarkan, bagaimana penegakan dan kewibawaan hukum di negeri ini. Sedang untuk melarangnya, juga sulit karena hal itu sudah menjadi praktek yang lazim dan logis saja dalam bisnis. Lalu? Dalam pandangan Rasjim Wiraatmadja, kalau kenyataan itu akan dibiarkan terus berlangsung, seharusnya undang-undang bank sentral tersebut diganti dan disesuaikan dengan kenyataan yang ada. Artinya, memang diperbolehkan secara tegas pemakaian mata uang asing. Sehingga, "Tidak ada lagi keragu-raguan dalam pelaksanaannya," katanya ■ *PTU/BR,IU,JY*

DAHLAN REBO PAING

BUDI BRASALI
KARENA DIBIAYAI DENGAN DOLAR

HARGA LAHAN DI JALAN-JALAN UTAMA

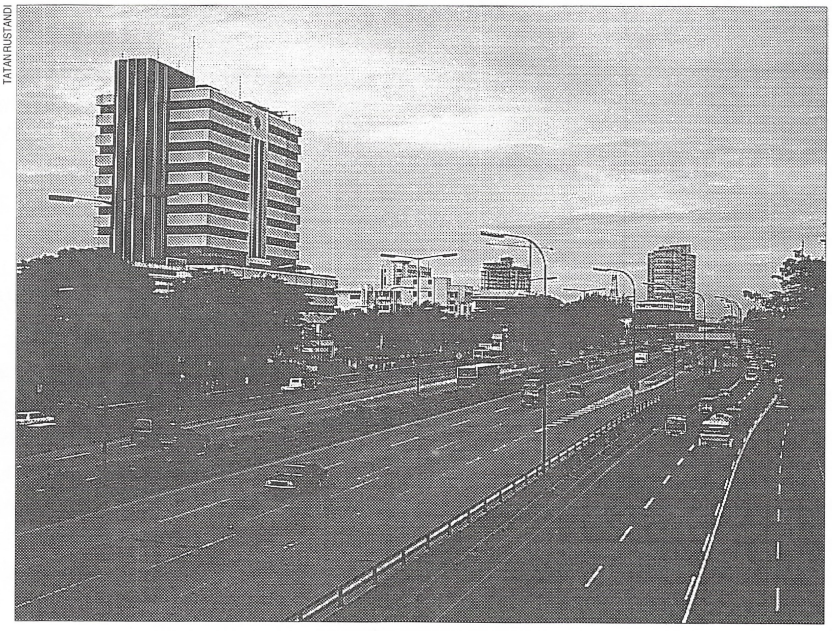
Bergerak Sesuai Mekanisme Pasar

Tidak mudah mendapatkan data yang tepat tentang harga tanah. Soalnya, harga tanah dipengaruhi banyak faktor. Belum lagi sifatnya yang tidak sama menyebabkan harga sulit untuk diprediksi. Misalnya, harga tanah sudut, tanah ngantong, tanah strategis dan sebagainya.

Kondisi demikian menyebabkan munculnya data berupa harga *(price)* dan nilai *(value)*. Harga mengandung unsur kepastian, sedangkan nilai terdapat unsur perhitungan atau penilaian. Harga belum tentu nilai, namun nilai bisa jadi harga.

Hal-hal itulah yang mendasari penyajian data lahan di jalan-jalan utama Jakarta. Data ini dihimpun dengan pertimbangan bahwa jalan utama selalu mengalami kenaikan harga lebih dulu dibanding jenis jalan-jalan lainnya. Selain itu, peruntukan pada umumnya adalah untuk areal komersial.

Secara umum dari penyajian data-data ini, tak menunjukan adanya penurunan harga. Rata-rata harga naik dengan prosentase yang berbeda-beda. Besarnya kenaikan tersebut, dipengaruhi oleh perkembangan fisik wilayah. Jakarta Barat misalnya, harga tanah di jalan utamanya telah naik rata-rata 30-35 persen. Jakarta Selatan naik rata-rata 30-40 persen, Jakarta Timur naik 15-25 persen dan Jakarta Pusat naik rata-rata 20-25 persen dan Jakarta Utara sekitar 25-30 persen.



TATAN RUSTANDI

LAHAN DI JALAN UTAMA
KENAIKAN HARGA TANAH DI JALANUTAMA LEBIH PESAT

Kenaikan tersebut berada pada kurun 1993 sampai 1994 yang berjangka waktu 24 bulan. Sehingga jika dihitung selama satu tahun, persentase rata-rata kenaikan masih di atas tingkat bunga deposito. Tingkat bunga deposito rata-rata 15 persen tahun 1994 dan 18 persen tahun 1993.

Cukup menarikkah kenaikan tersebut ? Tampaknya, tidak seluruhnya memberi kenaikan yang menarik. Tetapi, untuk beberapa daerah harga telah naik secara mencolok melebihi 50 persen. Misalnya di Jl. Matraman Raya/Perempatan, dari harga Rp 2.000.000 tahun 1993 menjadi Rp 3.500.000 bahkan ada yang mencapai Rp 4.000.000 tahun 1994. Mencoloknya kenaikan ini, disebabkan beroperasinya *fly over* Pramuka untuk mengatasi kemacetan di persimpangan tersebut.

Demikian pula untuk Jl.Raya Joglo, Kebon Jeruk yang mencapai Rp 800.000, sementara masih banyak lokasi di jalan yang sama tersebut antara Rp 250.000 sampai Rp 350.000. Hal ini tidak terlepas dari rencana pelebaran Jl. Raya Joglo serta tumbuhnya permukiman baru Regency Kebon Jeruk yang dijual dengan harga tanah Rp 600.000 - Rp 700.000/meter persegi. Juga harga Jl. Dr Supomo dari harga Rp 1.100.000 menjadi Rp 1.800.000 naik hampir 50 persen, dan Jl. MT Haryono dari Rp 1.600.000 menjadi Rp 2.700.000.

Dengan kondisi demikian, berarti seorang investor perlu lebih jeli melihat kepesatan yang bakal terjadi di suatu wilayah yang berpengaruh langsung pada harga tanah. Besarnya *capital gain* yang harus diperoleh dari investasinya perlu dikaji secara cermat dengan menggunakan data-data historis maupun sekarang.

Ada hal yang menarik dari data-data di atas. Rata-rata, persentase kenaikan di jalan utama ternyata lebih rendah dari kenaikan harga yang terjadi pada tanah di lokasi hunian/ real estate. Berdasarkan survei *Properti Indonesia*, harga tanah pada area real estate atau pengembangan daerah baru, satu tahun mencapai 25 persen bahkan ada yang mencapai 40-50 persen. Sementara di luar kawasan hanya berkisar 10-20 persen.

Kenyataan ini, menunjukan bahwa kenaikan harga pada jalan-jalan utama bergerak sesuai dengan mekanisme pasar. Sedangkan kenaikan harga pada permukiman real estate lebih banyak disebabkan oleh hasil rekayasa developer mengeskalasi harga. Jadi, lokasi mana yang akhirnya akan memberikan *capital gain* menarik, khususnya pada jalan utama adalah kembali kepada kejelian investor dalam memilih lokasi yang berprospek cerah ■

Bineratno

LAHAN

LOKASI	STATUS	NILAI '93 (Rp)/m²	NILAI '94 (Rp)/m²	KONDISI
JAKARTA BARAT				
Jl. Peternakan II, Kapuk	Girik	225.000 - 250.000	325.000 - 350.000	Usaha
Jl.Pondok Randu Raya,Ckrng	HM	300.000 - 325.000	450.000 - 500.000	Usaha
Jl. Ring road Cengkareng	HGB	375.000 - 425.000	500.000 - 550.000	Usaha
Jl. Kembangan Raya,Kbn Jeruk	HM	475.000 - 525.000	700.000 - 750.000	Usaha
Jl. Kebon Jeruk Raya	HGB	575.000 - 625.000	850.000 - 900.000	Usaha
Jl. E Kebon Jeruk	HM	425.000 - 475.000	625.000 - 675.000	Residensial
Jl. Asia Baru, Kepa Duri	HM	275.000 - 300.000	375.000 - 425.000	Usaha
Jl. Duri Raya/Kedoya Elok	HGB	650.000 - 700.000	850.000 - 950.000	Usaha
Jl. Pos Pengumben Raya	HM	450.000 - 500.000	600.000 - 650.000	Usaha
Jl. Kelapa Dua Raya,Kiruntag	HM	225.000 - 250.000	325.000 - 350.000	Residensial
Jl. Kemanggisan Raya	HGB	975.000 - 1.075.000	1.500.000 - 1.750.000	Usaha
Jl. Kemanggisan VII, Slipi	HGB	800.000 - 850.000	1.200.000 - 1.300.000	Residensial
Jl. Raya Joglo, Kebon Jeruk	HM	650.000 - 700.000	775.000 - 825.000	Usaha
Jl. Meruya Ilir Raya	HM	525.000 - 575.000	750.000 - 800.000	Usaha
Jl. Srengseng,Kelapa Dua	HM	300.000 - 325.000	400.000 - 450.000	Usaha
Jl. Mandala Utara I,TomangRy	HGB	375.000 - 425.000	500.000 - 575.000	Residensial
Jl. Mandala Utara Ry,Tomang	HGB	550.000 - 600.000	800.000 - 900.000	Usaha
Jl. Flamboyan, Tomang	Girik	700.000 - 800.000	1.000.000 - 1.100.000	Residensial
Jl. Tanjung Duren Timur V	HGB	600.000 - 650.000	900.000 - 1.000.000	Residensial
Jl. Tanjung Duren Timur Ry	HGB	800.000 - 900.000	1.000.000 - 1.200.000	Usaha
Jl. Samanhudi Raya/Krekot	HGB	2.400.000 - 2.600.000	3.300.000 - 3.500.000	Usaha
JAKARTA TIMUR				
Jl. Dermaga Baru,Duren Sawit	HM	250.000 - 300.000	325.000 - 375.000	Usaha
Jl. Kejaksaan, Pondok Bambu	Girik	300.000 - 350.000	400.000 - 450.000	Residensial
Jl. Duren Sawit Raya	Girik	400.000 - 450.000	500.000 - 575.000	Residensial
Jl. Pahlawan Revolusi,Klender	Girik	650.000 - 700.000	800.000 - 850.000	Usaha
Jl. Balai Rakyat I,Pdk Bambu	Girik	175.000 - 225.000	250.000 - 300.000	Residensial
Jl. Kayu Manis VII	HGB	400.000 - 450.000	550.000 - 600.000	Residensial
Jl. Raya Kali Malang,Pdk Kelapa	HM	700.000 - 850.000	1.000.000 - 1.100.000	Usaha
Jl. Raya Kali Malang/Hero	HM	725.000 - 775.000	800.000 - 900.000	Usaha
Jl. Buluh Perindu Ry,D Sawit	HGB	275.000 - 325.000	350.000 - 400.000	Residensial
Jl. MT Haryono,Cawang	HGB	1.600.000 - 1.700.000	2.500.000 - 2.700.000	Usaha
Jl. Dewi Sartika Raya	HM	800.000 - 900.000	900.000 - 1.050.000	Usaha
Jl. Raya Pasar Rebo (Psr Induk)		250.000 - 300.000	350.000 - 400.000	Usaha
Jl. Raya Bogor (Kalisari)	Girik	140.000 - 165.000	200.000 - 230.000	Usaha
Jl. Raya Bogor, Cijantung	Girik	200.000 - 230.000	250.000 - 280.000	Usaha
Jl. Kelapa Dua Wetan,Cibubur	HM	100.000 - 130.000	150.000 - 175.000	Usaha
Jl. Pemuda	HM	950.000 - 1.150.000	1.400.000 - 1.600.000	Usaha
Jl. Matraman Raya/Perempatan	HGB	2.000.000 - 2.200.000	3.200.000 - 3.500.000	Usaha
Jl. Raya Bekasi-Psr Cakung	HM	250.000 - 300.000	350.000 - 400.000	Usaha
Jl. Raya Ciracas	HM	200.000 - 250.000	300.000 - 350.000	Usaha
Jl. Raya Cipayung	HM	160.000 - 200.000	225.000 - 275.000	Residensial
Jl. TB Simatupang/Kp Gedong	HM	800.000 - 1.000.000	1.250.000 - 1.500.000	Usaha
Jl. Ry Jatiwaringin,Pdk Gede	HGB	175.000 - 200.000	250.000 - 300.000	Usaha

LAHAN

LOKASI	STATUS	NILAI '93 (Rp)/m²	NILAI '94 (Rp)/m²	KONDISI
Jl. Jati Kramat Raya	HM	175.000 - 200.000	250.000 - 300.000	Usaha
JAKARTA SELATAN				
Jl. Raya Kalibata Tengah	HM	400.000 - 500.000	600.000 - 700.000	Residensial
Jl. TMP Kalibata	HM	1.200.000 - 1.400.000	1.600.000 - 1.750.000	Usaha
Jl. Raya Pejaten, Ps Minggu	HGB	450.000 - 490.000	650.000 - 700.000	Residensial
Jl. Jatipadang, Jagakarsa	Girik	125.000 - 150.000	200.000 - 225.000	Residensial
Jl. Mampang Prapatan VIII	SHP	750.000 - 900.000	1.000.000 - 1.100.000	Usaha
Jl. Ringroad Jatipadang	Girik	550.000 - 615.000	800.000 - 860.000	Usaha
Jl. Bintaro Permai	HM	450.000 - 500.000	600.000 - 700.000	Usaha
Jl. H.M.Saidi, Petukangan Selatan	HM	250.000 - 300.000	420.000 - 500.000	Usaha
Jl. Duren Indah Raya	HGB	800.000 - 900.000	1.100.000 - 1.200.000	Residensial
Jl. Gaharu I, Cipete	HM	550.000 - 630.000	750.000 - 800.000	Residensial
Jl. Pekayon I, Pejaten Barat	HM	450.000 - 500.000	600.000 - 660.000	Residensial
Jl. RS Fatmawati	HM	550.000 - 650.000	800.000 - 840.000	Usaha
Jl. Hangtuah Raya	HGB	2.100.000 - 2.200.000	2.500.000 - 2.750.000	Residensial
Jl. Pangeran Antasari	HGB	700.000 - 800.000	1.100.000 - 1.200.000	Usaha
Jl. H. Nawi	HM	900.000 - 1.050.000	1.250.000 - 1.300.000	Residensial
Jl. AUP Pasar Minggu	HM	700.000 - 800.000	1.000.000 - 1.100.000	Residensial
Jl. Ulujami Raya	Girik	550.000 - 650.000	700.000 - 750.000	Residensial
Jl. Lebak Bulus III	HM	600.000 - 700.000	900.000 - 1.000.000	Residensial
Jl. Puskesmas, Lebak Bulus	HM	500.000 - 550.000	650.000 - 750.000	Residensial
Jl. Soepomo	HGB	1.100.000 - 1.350.000	1.700.000 - 1.800.000	Residensial
Jl. Dr Saharjo	HGB	1.800.000 - 1.950.000	2.000.000 - 2.100.000	Residensial
Jl. Kemang Selatan	HM	900.000 - 1.000.000	1.250.000 - 1.300.000	Usaha
JAKARTA PUSAT				
Jl. Serdang Baru I, Kemayoran	HGB	125.000 - 150.000	180.000 - 225.000	Residensial
Jl. Serdang Baru, Kemyran XII	HM	300.000 - 325.000	400.000 - 425.000	Residensial
Jl. Kramat VII	HGB	1.250.000 - 1.400.000	1.500.000 - 1.625.000	Residensial
Jl. Kenari II	HGB	700.000 - 800.000	1.000.000 - 1.100.000	Usaha
Jl. Cilengsir, Cideng	HGB	2.000.000 - 2.300.000	2.500.000 - 2.750.000	Residensial
Jl. Cempaka Putih Tengah	HGB	800.000 - 925.000	1.000.000 - 1.100.000	Usaha
Jl. Kramat Kwitang IG	HGB	1.100.000 - 1.250.000	1.400.000 - 1.500.000	Usaha
Jl. Alaydrus	HGB	1.800.000 - 2.000.000	2.200.000 - 2.300.000	Usaha
Jl. Kemayoran Utara	HM	500.000 - 600.000	650.000 - 700.000	Usaha
Jl. Slamet Riyadi	HGB	600.000 - 750.000	800.000 - 875.000	Usaha
Jl. Percetakan Negara Raya	HM	700.000 - 800.000	1.000.000 - 1.100.000	Usaha
Jl. Tanah Abang III	HM	1.800.000 - 2.000.000	2.400.000 - 2.600.000	Usaha
JAKARTA UTARA				
Jl. Jembatan Dua	HGB	325.000 - 375.000	475.000 - 525.000	Usaha
Jl. Angke Raya	HGB	800.000 - 875.000	1.100.000 - 1.250.000	Residensial
Jl. Kelapa Sawit Raya	HGB	650.000 - 720.000	900.000 - 1.050.000	Usaha
Jl. Pegangsaan Dua	HM	325.000 - 375.000	450.000 - 500.000	Usaha
Jl. Bisma Raya Blok A	HGB	750.000 - 850.000	1.000.000 - 1.100.000	Usaha
Jl. Nusantara Sacna	HGB	800.000 - 900.000	1.000.000 - 1.200.000	Residensial
Jl. Plumpang Semper Raya	Girik	150.000 - 200.000	225.000 - 250.000	Usaha

Listen and Compare...

106.15

ramako
MAGIC MUSIC 106.15 FM

BTN Tower Lt. 19, Jl. Gajah Mada No. 1 - Jakarta 10130.
Telp. 3862701 (Hunting), Fax. : 3862707

Kuliah Subuh
SETIAP HARI
05.30 - 06.00
Bimbingan Rohani oleh para ulama

Ramako Special Day
SETIAP HARI
06.00 - 07.00, 12.00 - 13.00, 21.00 - 22.00
Bingkisan di hari khusus bagi yang berulang tahun, perayaan kenaikan jabatan, pekerjaan baru, ataupun peresmian perusahaan baru

Ramako Today
SETIAP HARI
07.30
Ringkasan berita-berita politik, ekonomi, sosial budaya dan bisnis di Indonesia dan dunia International dilengkapi dengan informasi data-data transaksi bursa terakhir

Informasi Lalu Lintas
SENIN - SABTU
06.00 - 09.00, 12.00 - 13.00, 16.00 - 18.00
Reporter langsung kondisi lalu-lintas Jakarta

Executive Rumours
SABTU
08.00 - 08.45
Diskusi santai dengan bahasa populer, mengupas sisi kehidupan lain seorang eksekutif, bersama Bani Ratmilia dan Edwin Trio Libels.
Acara ini disponsori oleh AJB eksekutif dari Bumi Putera

Lady Extravaganza
JUM'AT
18.00 -18.30
Penampilan sosok "lady" yang punya berbagai macam kelebihan, bersama responden yang langsung dapat berdiskusi dengan Auk Moerad (Foto Model)

Magic Lover
SENIN - SABTU
12.00 - 15.00
Permintaan lagu khusus (melalui fax) untuk kolega serta kerabat di tengah kesibukan kerja

Late-late Nite
SENIN - JUM'AT
22.00 - 01.00
Acara di ujung malam yang melibatkan pendengar untuk berbagi rasa serta mencari solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi:
dari masalah sex hingga ke lingkungan hidup

Magic Breakfast
SENIN
08.00 - 08.30
Perbincangan dan tanggapan para pakar terhadap topik aktual yang tengah dibicarakan masyarakat, dengan pemandu khusus DR. Anwar Nasution, Ciptono Dharmaji, Hartoyo Wignowiyoto

Magic Request
SENIN - SABTU
21.00 - 23.00
Pilih memilih lagu dan saling berkirim salam disaat menjelang istirahat malam melalui telepon

Jakarta Review
SELASA - KAMIS
17.00 - 17.30
Ringkasan informasi mengenai berita yang beredar di Jakarta hari ini

Wednesday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 70'S)
RABU
06.00 - 01.00
Penampilan lagu-lagu hits ditahun 70-an

Saturday Night, Sunday Morning
MINGGU
01.00 - 05.00
Request Music di tengah malam hingga dinihari

Saturday Love Zone
SABTU
10.00 - 21.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang bertema cinta yang mem berikan nuansa memory indah bagi anda

Sunday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 60'S)
MINGGU
06.00 - 01.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang berorientasi pada lagu tahun 60-an atau pernah hits di tahun 60-an sepanjang hari

DESAIN

GAYA POSMO

KETIKA ARSITEKTUR MODERN MULAI MENJENUHKAN

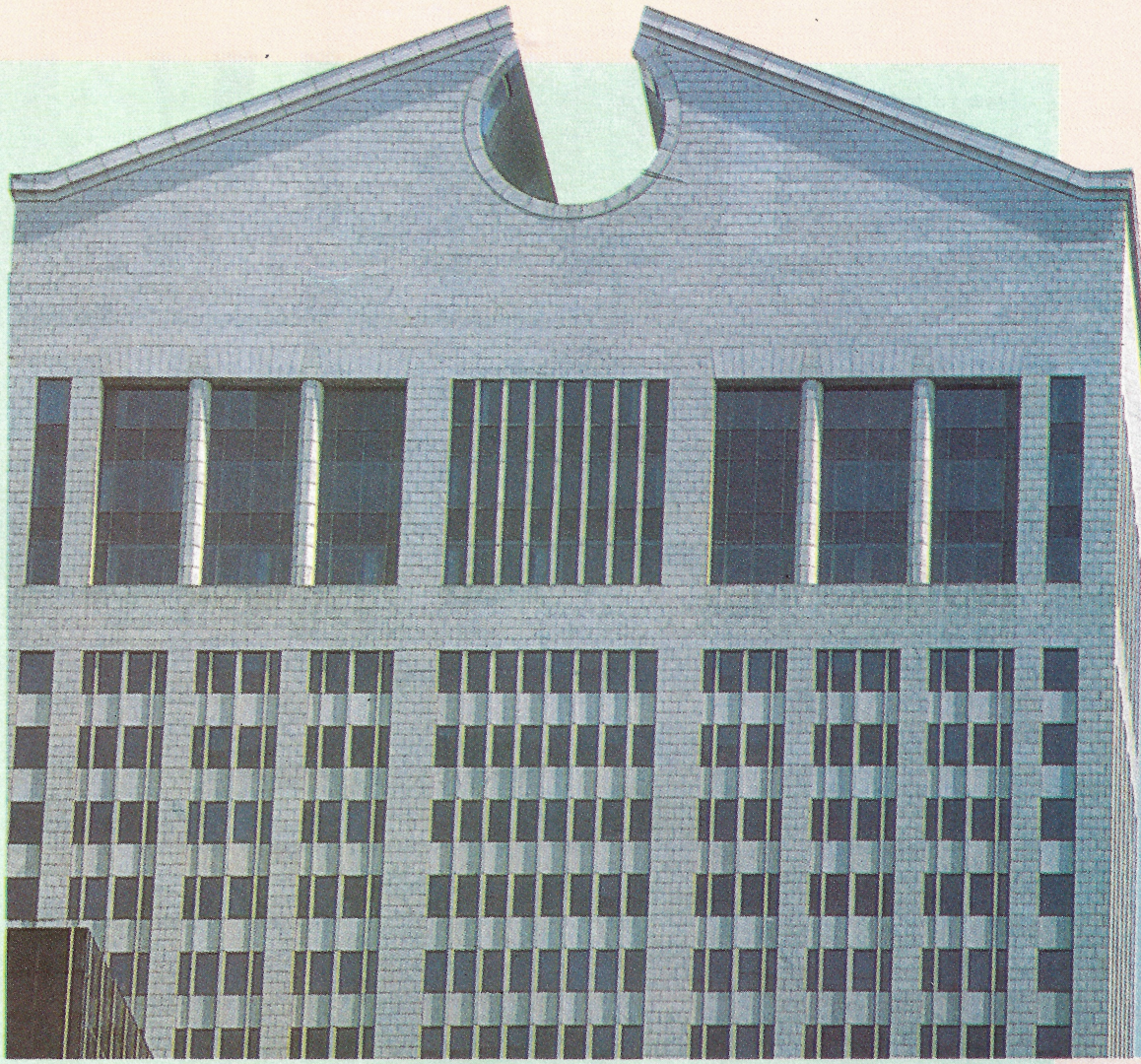
Kejenuhan akan gaya arsitektur modern yang dianggap tidak 'berwajah', mendorong timbulnya aliran baru pasca modern atau lazim disebut arsitektur post modern (Posmo). Aliran ini menggali kembali tradisi lama serta memakai unsur lokalitas setempat, membawa angin segar bagi penikmat desain bangunan. Sejauh mana kecenderungan arsitektur pasca modern dipakai di Indonesia?

Gedung Portland Public Service Building Oregon: bangunan monumental gaya post modern yang mengambil bentuk klasik, Yunani da Art Deco.

Bagaimana wajah desain gedung-gedung di abad 21 ? Akankah aliran gaya modern yang serba simpel, geometris, tipikal, bersih dari ornamen serta berbentuk serba sederhana akan bertahan? Para perancang serta pengamat desain bangunan saat ini ternyata telah jenuh dan bosan dengan gaya arsitektur modern yang minimalis dengan lebih mengutamakan segi ekonomis dan fungsi hingga berbentuk kaku, seragam, tidak memiliki ciri historis yang mengingatkan akan masa suatu waktu. Dan, yang paling penting, adalah identitas sebuah hasil karya teknologi dan seni.

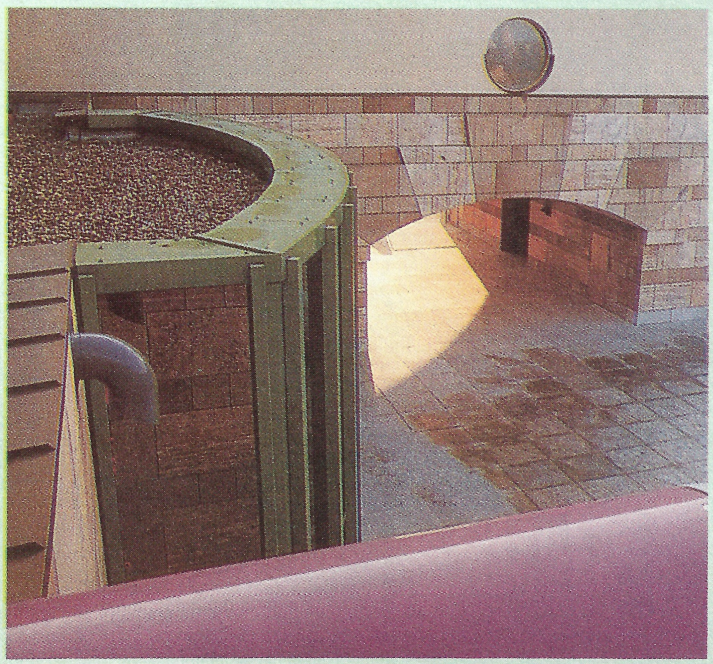
Bangunan bergaya modern dianggap tidak lagi memiliki 'wajah', karena bentuknya lebih mirip kotak-kotak kaku yang tidak manusiawi. Sehingga aliran baru di era pasca modern ini, atau disebut aliran international post modern yang mempertimbangkan nilai-nilai keindahan sebuah bangunan dalam hasil rancangannya, bisa menjawab kejenuhan ini. Dan gaya arsitektur yang kini tidak lagi milik suatu bangsa atau daerah tertentu tetapi telah mendunia membuat gaya baru ini juga melanda Indonesia,sehingga post modern yang penuh variasi turut membuat marak wajah kota-kota besar, terutama kota metropolitan yang menjadi pusat globalisasi negara.

ARSITEKTUR POST MODERN: HASIL PEMBERONTAKAN GAYA MODERN



Ketika arsitektur modern dengan gaya internasionalnya terasa bagai menekan kemandirian pribadi, ada sebagian arsitek yang memberontak untuk mengikuti aliran ini. Lalu, berusaha memberikan makna lebih pada rancangannya dengan mengembangkan lebih lanjut gaya modernist itu. Ada juga sebagian lainnya yang berusaha memperbaiki gaya rancangan modernist dengan

Gedung AT & T New York: bentuk atap yang dipotong membawa gedung ini menjadi pusat perhatian dari Gaya Posmo.



Staatsgalerie extension, Stuttgart: elemen-elemen klasik dengan warna-warni primer merupakan kombinasi semarak dari gaya Posmo

Piazza d' Italia, New Orleans: pilar-pilar tradisi kuno dengan permainan warna material granit, salah satu ciri khas Posmo

memberi nilai tradisi manusiawi pada rancangannya. Kelompok ini kemudian lebih dikenal sebagai kelompok post modernist.

Konsep dasar aliran gaya post modern sendiri sebenarnya adalah penggabungan beberapa aliran dari 6 aliran gaya arsitektur yang telah ada sebelumnya. Pertama, aliran *historicism* yang mengambil bentuk-bentuk tradisi masa lampau seperti di Eropa misalnya bentuk lengkung dari gaya Barok dan pilar-pilar gaya Yunani kuno yang penambahannya seringkali secara brutal. Kedua, aliran *straight revivalism* atau kebangkitan bentuk lama secara utuh yang merupakan replikasi dari desain kuno. Ketiga, *neo vernacular* yang mengambil bentuk dari lingkungan sekitar atau lokalitas setempat. Keempat, *adhoics urbanis* yang sudah melibatkan masyarakat dalam desainnya. Kelima, *metaphor* merupakan lanjutan gaya historis tetapi tidak dengan bahannya dengan ciri bentuk metafisik yang aneh. Kelima, gaya modern yang berciri minimalis serba *slick tech* dengan meninggalkan semua bentuk aliran di atas.

Aliran baru post modern, kemudian dengan bebas berusaha menggabungkan seluruh aliran yang pernah ada dalam suatu keharmonisan bentuk pluralisme atau memiliki makna ganda, namun tetap mencerminkan teknologi baru dan segi ekonomis dan efisiensi sebuah bangunan. Charles Jenks, seorang kritikus arsitektur, dalam bukunya *The Language of Post Modern* mendefinisikan post modern sebagai suatu *populist-pluralist art of immedete communicability*. Aliran yang lahir di tahun 1970-an ini merupakan

Mulia Tower: pedimen dengan pilar-pilar gaya Yunani dan atap pyramid, mengambil klasik Eropa untuk gabungan gaya Posmonya.

penggabungan dan permainan dari norma-norma yang ada di dalam masyarakat, dicoba dilebur dalam suatu bentuk dramatis. Konsep bangunan kuno yang terdiri dari tiga bagian: kepala, badan dan kaki pada bangunan Yunani kuno (konsep ini juga ada pada bangunan tradisional Indonesia seperti candi Borobudur), kemudian diterapkan. Pembedaan secara individualistis, pemakaian ornamen, gaya klasik namun penuh warna menyolok dengan bahan marmer-granit warna-warni serta meterial berciri teknologi tinggi seperti metal dan *art deco* dipadukan dalan aliran post modern.

Salah satu yang dianggap sebagai induk gaya Posmo di negeri asalnya adalah kantor pusat AT & T di New York. Gedung ini memotong pilar puncak atap gedung sebagai ciri Posmo. Sedangkan bangunan Portland Public Service Building di Oregon karya Michael Graves (1979-1982), mencerminkan pluralisme Posmo secara utuh. Mulai dari kolom-kolom khas Yunani untuk pedimen, jendela kecil-kecil yang identik dengan efisiensi panas matahari. Batu kunci di bagian kepala menunjukkan bentuk *antromophor* dari *art deco,* paviliun atas memberi arti pengulangan kuil klasik Arcadian. Sehingga, secara keseluruhan ia menjadi monumen Posmo di Amerika.

Di Eropa, semangat Posmo terlihat di pengembangan pemukiman Les Espaces D'Abraxus yang desainnya terdiri dari kolom dan pilar menggunakan teknik modern seperti beton pracetak untuk material rumahnya.

POST MODERN DI INDONESIA

Semangat aliran post modern juga mulai melanda Indonesia mulai tahun 1980-an. Gaya itu dipakai mulai pada bangunan-bangunan tinggi di jalan-jalan utama kota metropolitan, hingga ke bangunan rendah berlantai 3-4 sampai ke rumah tinggal pribadi. Para perancang di sini pun mulai meninggalkan bentuk kotak-kotak kaca yang kaku, seragam, berwarna suram dan membosankan. Gedung-gedung tinggi baru yang mulai bermunculan mencakar langit di kawasan-kawasan strategis mulai marak dengan gaya Posmo ini. Mulia Tower yang berada di kawasan segitiga emas Jakarta, umpamanya. Bangunan ini juga terdiri dari tiga bagian, kaki atau pedimen yang berupa pilar-pilar dengan ornamen batu kunci, mengingatkan orang akan tradisi bangunan Yunani. Lalu, bagian badannya tampak penggabungan kesan modern kaca dengan garis-garis granit berwarna-warni. Sedangkan puncak atap tidak lagi datar melainkan berbentuk prisma yang mirip piramid Mesir kuno. Penggunaan kaca memang masih diterapkan seperti arsitektur modern, namun sudah digabungkan dengan ornamen-ornamen bilah-bilah metal segi empat dan bahan batu granit berwarna.

Sedang Gedung Mulia Center yang berada di jalan HR. Rasuna Said, tidak

Mulia Center: lebih memilih kubah dan perpaduan warna batu granit.

Plaza 89: bentuk setengah lingkaran dengan ornamen metal, pluralisme yang sering dipakai untuk gaya Posmo

Bentuk Art Deco dengan warna modern: salah satu pluralisme Posmo

Jendela-jendela kecil sebagai efisiensi sinar matahari, salah satu ciri post modern

berbeda jauh dengan gaya bangunan sebelumnya. Namun, penyelesaian di bagian kepala gedung menggunakan kubah yang mengingatkan orang pada bangunan Timur Tengah. Sedang garis-garis vertikal horisontal bagian dinding sangat jelas mengutarakan kesan post modern yang ingin diciptakan.

Lain lagi dengan Gedung Plaza 89 yang juga terdapat di daerah Kuningan. Gedung ini memilih bentuk geometris setengah lingkaran dengan garis- garis ornamen metal berkesan campuran *high tech* untuk bagian *main entrance-nya.* Bentuknya sendiri tidak banyak ornamen, namun permainan warna dan bahan granit yang dipilihnya jelas menonjolkan konsep gaya post modern.

Bentuk jendela-jendela kecil yang berfungsi sebagai efisiensi sinar matahari yang masuk, merupakan salah satu konsep gaya Posmo yang seringi mengilhami para perancang dalam karya bangunannya. Ini terlihat jelas pada gedung Posmo terkenal Portland Public Service Oregon. Hal yang sama juga terlihat di bangunan bertingkat exchange house, walaupun dengan atap dan berbentuk kotak dengan sedikit ornamen. Namun, bentuk jendela kotak-kotak ini dan pedimen pilar-pilar granit hitam seperti mencoba memadukan gaya Posmo yang tetap berpijak di aliran modernist.

Bukan hanya bangunan yang sudah beroperasi menggunakan gaya yang semarak ini, namun gedung-gedung baru yang kini sedang dalam taraf konstruksi juga tampak semakin suka memakai gaya Posmo. Lihatlah dua gedung pencakar langit di Pusat Kawasan Bisnis Sudirman (SCBD). Coba, Gedung Bank Artha Graha yang belum sepenuhnya rampung, juga terlihat memakai konsep Posmo yang kuat. Ini terlihat dari bangunan yang dibagi tiga bagian: kepala, badan dan kaki, jendela-jendela kaca yang dipersempit untuk minimalis sinar matahari, serta pilar-pilar gaya romantik Eropa kuno yang berada di bagian kepala.

Begitu juga bangunan Puri Bank Exim yang tidak jauh dari Gedung Bank Artha Graha. Dengan sedikit pembedaan, bangunan ini berciri post modern yang jelas, walaupun permainan warna-nya tidak begitu menjolok.

Tampaknya, aliran gaya arsitektur post modern yang melanda Amerika dan Eropa, telah pula terasa biasnya menyemarakkan wajah kota besar di negeri ini. Namun, sejauh ini penggunaan gaya tradisional yang dikenal oleh masyarakat serta unsur lokalitas setempat dari negeri

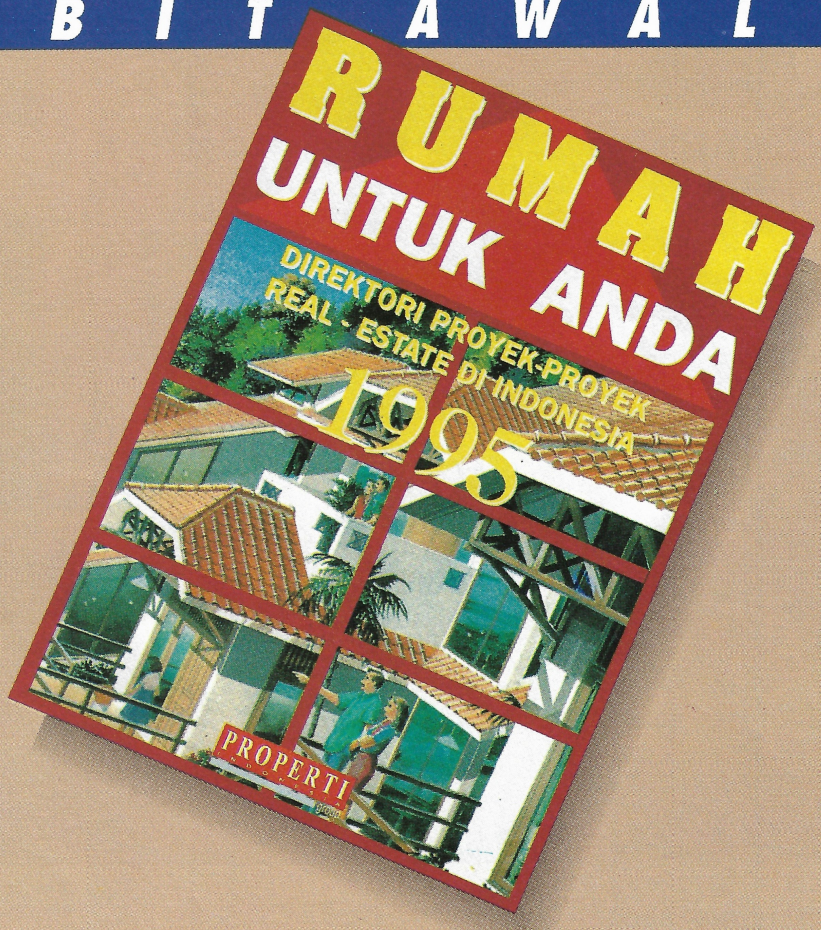
sendiri, belum banyak dicoba dipadukan dengan bangunan post modern. Bangunan bergaya Posmo yang diterapkan di sini tak lain dari memindahkan bentuk-bentuk dari arsitektur luar. Padahal, bentuk langgam arsitektur Indonesia sangat beragam dan kaya akan tradisi unik yang bisa digali lebih jauh. Siapa tahu suatu saat nanti kita menemukan bangunan bergaya Posmo dengan mengambil langgam atap Bagonjong Minangkabau atau Joglo dari Jawa yang bisa jadi ciri khas bangunan post modern dari Indonesia. Siapa berani memulai? ■

Jendela kecil, dengan warna berani dan menyolok, pilar-pilar gabungan Art Deco, berusaha berkomunikasi dengan tradisi lama

Bangunan yang dibangun di Kawasan Pusat Bisnis Sudirman (SCBD): membuat arsitektur post modern di Indonesia semakin marak.

Teks : Ir. Medial Syukur
Foto : Tatan Rustandi,
Repro Naram AS.

TERBIT AWAL 1995



Informasi terlengkap proyek - proyek Real Estate di Indonesia

Keterangan lebih lanjut hubungi:

Yadie, Joni, Abu, Fanny

Telp.: 7255315, 7253470-71. Fax.:(021) 7247203.

BUNGUR GRAND CENTRE Blok A-2. Jl. Ciputat Raya No. 4-6, Kebayoran Lama, Jakarta 12240.

LOKASI GENANGAN

Mewaspadai Banjir Di Musim Penghujan

Kondisi geografis wilayah DKI Jakarta menjadi penyebab 80 wilayahnya rawan genangan/banjir. Bagaimana mewaspadai potensi rawan tersebut ?

Banjir di beberapa lokasi rawan genangan bisa terjadi setiap saat di musim penghujan tahun 1995. Seperti halnya di bulan Februari lalu, hujan untuk waktu yang lama telah menyebabkan genangan sedalam hampir setengah meter di Jl Raya Kebayoran Lama, Jakarta. Penyebab terjadinya genangan tidak selalu berasal dari aliran kali/sungai, ada yang memang merupakan daerah rendah atau legok.

"Warga DKI perlu mewaspadai kondisi itu untuk mencegah meluasnya lokasi genangan," tutur Leo Sianturi, Kepala Sub Dinas Pemeliharaan Dinas Pekerjaan Umum DKI Jakarta. Caranya, menghindari tindakan-tindakan yang menyebabkan terjadinya penyempitan aliran sungai. Misalnya, tidak membuang sampah sembarangan.

Lebih jauh kata Leo, sistem tata air yang masuk ke wilayah Jakarta berasal dari 13 aliran sungai yang ada di daerah Puncak, Bogor. Semua aliran air tersebut berada dalam satu daerah tangkapan air (*catchment area*) dengan luas mencapai 3 kali luas DKI.

Besarnya area tangkapan ini, menjadikan Jakarta dibagi dalam 3 sistem aliran, yaitu aliran Barat, aliran Tengah dan aliran Timur. Beberapa kali atau sungai yang dialirinya menuju bagian barat seperti Kali Grogol, untuk daerah timur dan tengah diantaranya Kali Ciliwung.

Selain pembagian aliran air, yang perlu diketahui pula bahwa 40 persen wilayah DKI (di bagian utara) merupakan dataran rendah yang terpengaruh oleh pasang air laut. Bahkan untuk beberapa daerah, begitu pasang terjadi sudah terjadi banjir.

Maka dari itu, pola pikir penyelesaian banjir di DKI didasari oleh beberapa faktor penyebab terjadinya genangan, yaitu dari darat, laut dan udara. Dari darat berasal dari aliran selatan, dari udara karena adanya curah hujan yang cukup tinggi, dan dari laut terjadi pada saat pasang.

Dengan pola pikir ini, air dari daerah selatan yang memiliki posisi geografis lebih tinggi dikendalikan agar tidak masuk ke kota. Pengendalian air dari selatan yang mengalir ke utara ini, dengan dibuatnya banjir-banjir kanal. Ada banjir kanal barat dan banjir kanal timur.

Lalu bagaimana pada daerah utara? Menurut Leo, sistem pengendalian dilakukan dengan dibuatnya tanggul-tanggul atau waduk. Sehingga air yang mengalir masuk ke waduk bisa dipompakan keluar dan tidak terpengaruh oleh pasangnya air laut. Beberapa contoh pengendali banjir diantaranya pompa air Pluit, Cengkareng *drain*, Cakung drain, pompa air Sunter, Ancol dan sebagainya.

Yang menjadi masalah saat ini, lanjut Leo, pembuatan banjir kanal timur sesuai *master plan* DKI. Diakui, anggaran yang dibutuhkan sangat besar khususnya untuk pembebasan lahan. Panjang banjir kanal ini 20 kilometer dengan lebar 100 meter. Tak heran, jika lokasi genangan untuk daerah timur ini lebih banyak dari daerah tengah atau barat *(lihat peta)*.

Bagaimana evaluasi genangan untuk tahun 94/95 ini? Menurut Leo, seyogyanya tidak ada penambahan. Paling tidak kita tetap memelihara sarana yang tersedia dengan anggaran yang ada serta mengurangi jumlah genangan. Yang penting, perlu diwaspadai adanya pengurukan-pengurukan liar/gelap, adanya perumahan liar di pinggiran sungai yang menyebabkan terjadinya penyempitan. Pada prinsipnya semua tindakan liar yang akan mengurangi profil basah sungai ■ ***Bine***

PETA GENANGAN YANG TERJADI TAHUN 1993 - 1994

WILAYAH
1. **ALIRAN BARAT**
2. **ALIRAN TENGAH**
3. **ALIRAN TIMUR**

No.	Wilayah Kota	Kecamatan	Kelurahan	No. Lokasi
Genangan Wilayah Aliran Barat				
I.	Jakarta Selatan	Pesanggrahan	Bintaro	01 Kampung Cirindo
			Bintaro	02 Seskopol/Depdagri
			Bintaro	03 I K P N
			Ulujami	04 Kp. Ulujami
			Petg Seltn	05 Sangrila Indah
		Kebayoran Lama	Pdk Pinang	06 Kp Pdk Pinang
			Keb Lama Selt	07 Kp Duku
			Keb Lama Utr	08 Jl Cileduk Raya
			Cipulir	09 Kp Cipulir
II.	Jakarta Barat	Grogol Petamburan	Pal Merah	10 Pal Merah
		Cengkareng	Kedaung Kl Angke	11 P o g l a r
		Kebon Jeruk	Kebon Jeruk	12. Batu Sari
			Kelapa Dua	13 Klp Dua/HUBAD
			Meruya Ilir	14 Meruya Ilir
			Kedoya	15 Basmol
		Kembangan	Kembangan	16 Taman Kota
			Kembangan	17 Budi Mulya
III.	Jakarta Utara	Grogol Petamburan	Jelambar Baru	18 Jelambar Ilir
		Penjaringan	Pejagalan	19 Teluk Gong
			Kapuk Muara	20 Kapuk Muara
Genangan Wilayah Aliran Tengah				
I.	Jakarta Selatan	Pasar Minggu	Pejaten Timur	01 Kp P'tamina
			Cilandak	02 Komp Polri
		Kebayoran Baru	Petogogan	03 Kp Petogogan
			Gandaria	04 Gandaria Utara
			Gunung	05 Hanglekir
			Gunung	06 Jelawe
			Tebet Timur	07 T e b e t
			Kebon Baru	08 Kebon Baru
			Bukit Duri	09 Bukit Duri Tanjakan
			Bukit Duri	10 Manggarai Selatan
			Mampang P e l a	11 Komp Polri Pdk Karya
			P e l a	12 Pulo Raya Tarakanita
II.	Jakarta Pusat	Tanah Abang	Jati Petamburan	13 Jati Pinggir/Ben Hil
		Menteng	Kebon Sirih	14 Jl. Sabang/ Agus Salim
		Kemayoran	Kemayoran	15 Serdang Timur
		Sawah Besar	Mangga Dua Sel.	16 Jl. P. Jayakarta
			Karang Anyar	17 Mangga Dua Abdad
			Kartini	18 Dwi Warna
III.	Jakarta Barat	Grogol Petamb	T o m a n g	19 Komp Walikota Jakarta Barat
			Kota Bambu	20 Pondok Bandung
		Taman Sari	Pinangsia	21 Jemb Batu Pinangsia
			Tangki	22 Kali Beton
			Mangga Besar	23 Mangga Besar I
			Mangga Besar	24 Mangga Besar IV
IV.	Jakarta Utara	Penjaringan	Pejagalan	25 Jemb II,III,Bimoli
Genangan Wilayah Aliran Timur				
I.	Jakarta Timur	Pasar Rebo	Rambutan	01 Cipinang Rambutan
		Makasar	Makasar	02 Kampung Makasar
			Kebon Pala	03 Kp Kebon Pala
		Jatinegara	Halim PK	04 Sunter Halim
			Cawang	05 Cawang/Dewi Sartika
			Cawang	06 Bidara Cina/ Kp Melayu
			Cip. Besar Sel.	07 Kb. Nanas/Panjaitan
			Cip. Besar Utra	08 Cip. Besar Utara/ Prumpung
			Cipinang Muara	09 Cipinang Muara
			Cipinang	10 Kampung Sodong
		Pulo Gadung	Jatinegara Kaum	11 Jatinegara Kaum
			Pulo Gadung	12 Komplek Palad
			Pulo Gadung	13 Perintis Kemerdekaan
II.	Jakarta Pusat	Kemayoran	Gn. Sahari Utara	14 Jl. Industri
			Gn. Sahari Seltn	15 Jl. Angkasa/Bungur
			Gn. Sahari Utra	16 Rajawali Selatan
III.	Jakarta Utara	Kelapa Gading	Kelapa Gading	17 Komp AL Kodamar
			Klp. Gad. Timur	18 Perum HI Klp. Gading
			Kelapa Gading	19 Perum Walikota Jakut
		Cilincing	Kali Baru	20 Kp. Baru/Tn. Merdeka
			Rorotan	21 Kampung Malaka
			Rawa Badak	22 Kp Rawa Badak
			Tugu Utara	23 Kp Tugu Utara
			Koja Utara	24 Jl. Donggala
			L a g o a	25 L a g o a
		Tanjung Priok	Kebon Bawang	26 Kp Kebon Bawang
			Sungai Bambu	27 Sungai Bambu
			Warakas	28 Kp Warakas
			Papanggo	29 Kp Papanggo
			Tanjung Priok	30 Jl. RE. Martadinata
			Sunter	31 Sunt Jy/Muara Bahari
			Sunter Agung	32 Jl. Yos Sudarso
			Sunter Agung	33 Podomoro Sunter Agung
		Pademangan	Pademangan Barat	34 Kp Pademangan Brt.
			Pademangan Timur	35 Kp Pademangan Tmr.

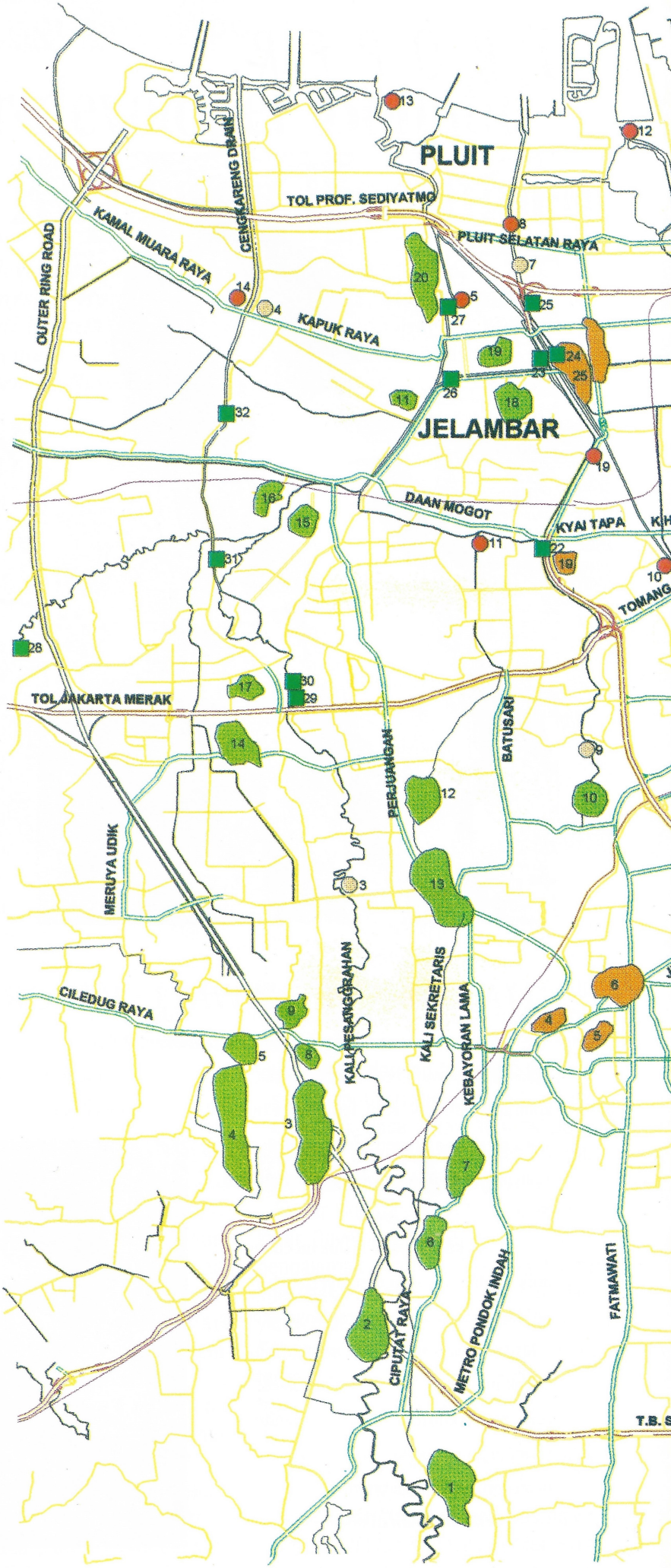
DATA POMPA DAN WADUK DI WILAYAH DKI JAKARTA

No.	Lokasi/ Pompa Waduk	Jumlah Pompa	Total Kapasitas
I	Wewenang Pemda DKI Jakarta / PWSCC		
01	Pompa Pulo Mas	3	7,5 m3/det
02	Pompa Sunter	3	9,9 m3/det
03	Pompa Duku Atas	6	360 lt/det
04	Pompa Balaikota DKI	2	200 lt/det
05	Pompa Teluk Gong	4	1,6 m3/det
06	Pompa Melati	6	3,0 m3/det
07	Pompa Setiabudi Barat	5	5,0 m3/det
08	Pompa Setiabudi Timur	3	3,0 m3/det
09	Pompa Pondok Bandung	2	2,6 m3/det
10	Pompa Rawa Kepa	4	4,0 m3/det
11	Pompa Tomang Barat	4	4,0 m3/det
12	Pompa Pluit	8	28,2m3/det
13	Pompa Muara Angke	2	2,6 m3/det
14	Pompa Darurat Tol Sediatmo-Cengkareng	2	120 lt/det
15	Pompa Darurat Yos Sudarso	2	500 lt/det
16	Pompa Istana	3	0,75m3/det
17	Pompa Mangga Dua	2	2,6 m3/det
18	Pompa Siantar	6	40,2m3/det
19	Pompa Grogol	3	1,70m3/det
II	Wewenang Swasta/Developer		
01	Pompa BI Thamrin	2	0,25m3/det
02	Pompa Kemayoran	2	1,0 m3/det
03	Pompa IKPN	3	180 lt/det
04	Pompa PIK	2	1,3 m3/det
05	Pompa Penggilingan	3	0,25m3/det
06	Pompa Glodok	2	120 lt/det
07	Pompa Bimoli	4	0,3 m3/det
08	Pompa Muara Karang	10	1,0 m3/det
09	Pompa Hankam/Slipi	5	300 lt/det

PINTU AIR : 32 BUAH

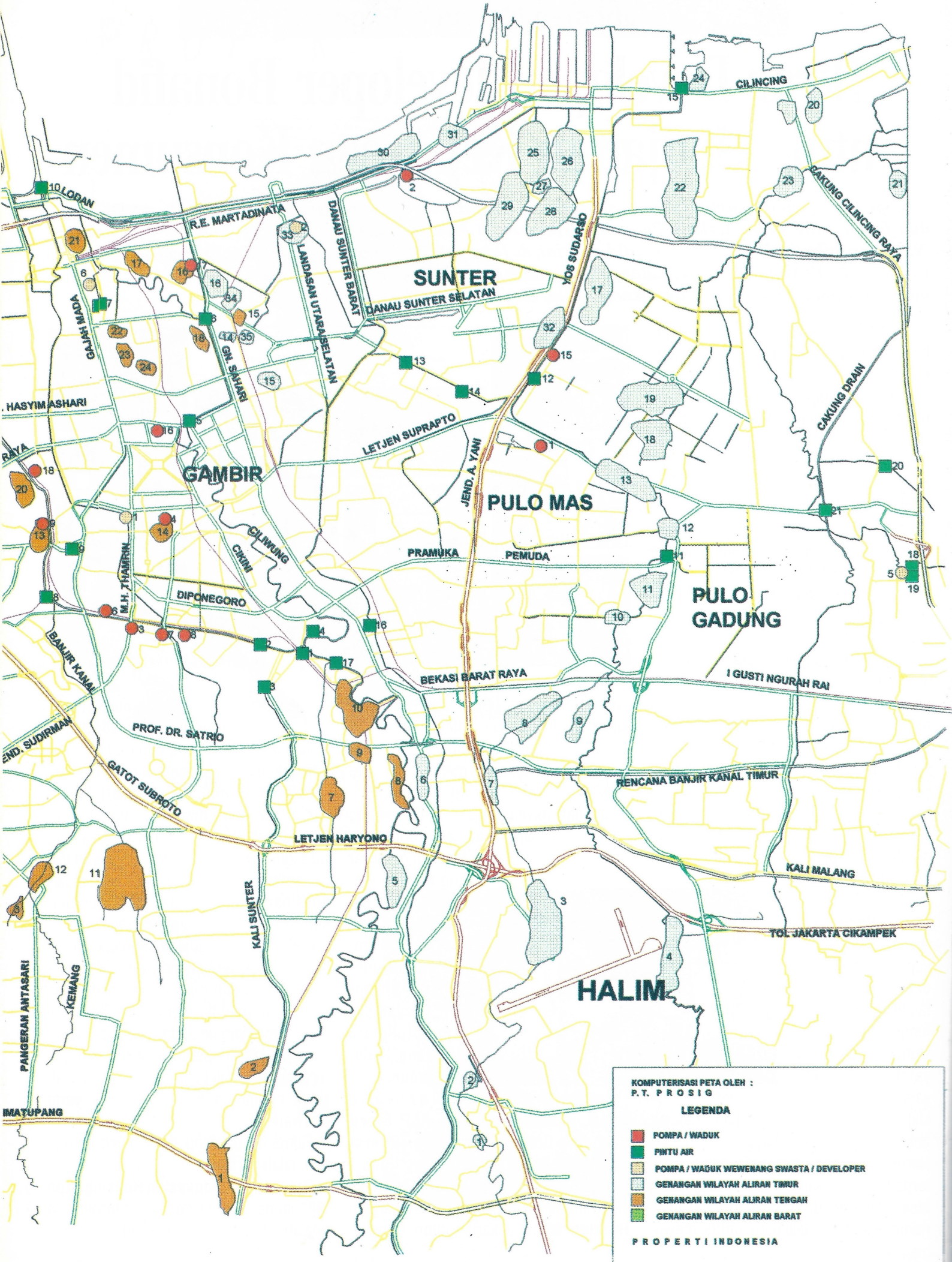
01	PA Manggarai	17	PA Bali Matraman
02	PA Sultan Agung	18	PA Penggilingan I
03	PA Minangkabau	19	PA Penggilingan II
04	PA Ciliwung Kota	20	PA Kayu Tinggi
05	PA Istiqlal/Kapitol	21	PA Cakung Drain
06	PA Jembatan Merah	22	PA Kali Grogol
07	PA Tangki	23	PA Kali Jodo
08	PA Karet	24	PA Kali Angke
09	PA Tanah Rendah	25	PA Duri Ledeng
10	PA Pasar Ikan	26	PA Kampung Gusti
11	PA Pulo Gadung	27	PA Teluk Gong
12	PA Sunter	28	PA Polor
13	PA Sunter I	29	PA Koneng
14	PA Sunter II	30	PA Koneng 1
15	PA Koja	31	PA Koneng 2
16	PA KW 31	32	PA Cengkareng Drain

PETA GENANGAN AIR, WADUK & POMPA AIR DKI JAKARTA 1994



PROPERTI
INDONESIA

Copyright © Properti Indonesia 1995
ang memperbanyak/mengkopi tanpa izin tertulis dari Penerbit


SUNTER
GAMBIR
PULO MAS
PULO GADUNG
HALIM
LODAN
R.E. MARTADINATA
DANAU SUNTER BARAT
LANDASAN UTARA/SELATAN
DANAU SUNTER SELATAN
YOS SUDARSO
CILINCING
CAKUNG CILINCING RAYA
CAKUNG DRAIN
GAJAH MADA
GN. SAHARI
HASYIM ASHARI
LETJEN SUPRAPTO
JEND. A. YANI
PRAMUKA
PEMUDA
CILIWUNG
CIKINI
M.H. THAMRIN
DIPONEGORO
BANJIR KANAL
BEKASI BARAT RAYA
I GUSTI NGURAH RAI
PROF. DR. SATRIO
GATOT SUBROTO
RENCANA BANJIR KANAL TIMUR
LETJEN HARYONO
KALI MALANG
KALI SUNTER
TOL JAKARTA CIKAMPEK
PANGERAN ANTASARI
KEMANG
IMATUPANG
KOMPUTERISASI PETA OLEH :
P.T. PROSIG
LEGENDA
POMPA / WADUK
PINTU AIR
POMPA / WADUK WEWENANG SWASTA / DEVELOPER
GENANGAN WILAYAH ALIRAN TIMUR
GENANGAN WILAYAH ALIRAN TENGAH
GENANGAN WILAYAH ALIRAN BARAT
PROPERTI INDONESIA

Ikrar Developer-developer Bonafid Untuk Menjamin Kepuasan Konsumen

Kepuasan pembeli rumah dan bonafiditas developer merupakan dua faktor yang saling terkait. Pameran "Indonesian Housing Expo '95" yang diikuti 80 Developer bonafid saat ini, di Jakarta Convention Center, 11 - 19 Maret 1995 mendatang, berusaha menjamin kepuasan pembeli rumah, Apartemen, Pertokoan, Villa, Golf & Resort.

Belakangan ini ada kecenderungan baru di kalangan konsumen perumahan. Kini mereka tidak hanya melihat kondisi rumah atau bangunan, tapi juga memperhatikan kualitas lingkungan dan fasilitas yang melengkapi sebuah pemukiman.

Para developer menyadari kecenderungan ini dengan mengembangkan sejumlah pemukiman skala besar yang dikaitkan dengan gaya hidup. Dari konsep ini kemudian lahir pemukiman yang dilengkapi dengan berbagai fasilitas, mulai fasilitas pemenuhan kebutuhan sehari-hari seperti pusat perbelanjaan, sampai fasilitas rekreasi seperti kolam renang, lapangan tenis, jogging track, dll. Bahkan ada pemukiman yang dilengkapi lapangan golf dan club-house dengan segala macam fasilitas yang setara dengan fasilitas di hotel bintang lima.

Konsep pengembangan pemukiman yang mengaitkan gaya hidup, terus berkembang. Belakangan muncul pemukiman yang dikembangkan dengan pendekatan pembangunan kota baru atau *"New Town Approach Development"*. Pemukiman yang dilandasi konsep ini dilengkapi dengan segala jenis fasilitas urban, sehingga menampung semua lapisan masyarakat dan melayani seluruh siklus kehidupan, mulai dari lahir, belajar, bekerja, sampai akhir hayat.

Menpera Ir. Akbar Tandjung, saat meresmikan "Indonesian Housing Expo '94"

Harus diakui pemukiman dengan konsep terpadu yang dikaitkan gaya hidup, hanya bisa dilakukan di atas lahan yang luas, minimal 200 ha. Selain itu, untuk mewujudkan fasilitas penunjang konsep tersebut, dibutuhkan waktu minimal 10 tahun. Jadi hanya developer yang punya dana kuat yang bisa membangun pemukiman dengan konsep terpadu.

"Indonesian Housing Expo'94",menghasilkan transaksi senilai Rp 280 milyar.

Jumlah developer saat ini memang banyak, mencapai ratusan. Tapi hanya beberapa saja yang tergolong besar yang mampu mengembangkan pemukiman skala besar dengan proses pembangunan jangka panjang. Developer tersebut antara lain **Sang Pelopor Group, Modernland Group, Lippoland Group, PSP Group, Sinarmas Group, Brasali Group,Panca Wiratama Sakti Group , Mega Guna Group** dll. Semua developer besar ini akan tampil pada pameran **"Indonesian Housing '95"** di Jakarta Hilton Convention Center, 11 - 19 Maret 1995.

Tampilnya developer-developer besar ini merupakan jaminan kepuasan bagi masyarakat calon konsumen di pameran ini.

Sebelum memutuskan membeli rumah atau produk properti lainnya, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Salah pilih, bisa menyesal seumur hidup.

Faktor pertama, adalah lokasi. Lokasi yang baik harus memenuhi tiga syarat, yaitu dekat dengan tempat bekerja atau bisa ditempuh dalam waktu *reasonable* ; memberi rasa aman atau bebas dari ancaman penggusuran; dan memberi kenyamanan kepada penghuni.

Faktor kedua adalah reputasi developer. Developer bonafid yang sudah berpengalaman dan memiliki sumber dana kuat, pasti mampu memenuhi janji-janji yang diberikan kepada calon pembeli. Sebagai calon pembeli, Anda jangan terpengaruh oleh harga. Harga murah tidak menjamin kualitas proyek yang ditawarkan.

Faktor ketiga yang tidak boleh diabaikan, ialah perizinan.

Di pameran **"Indonesian Housing Expo '95"**, bonafiditas 80 developer terpercaya adalah salah satu jaminan kepuasan Anda.

TATAN RUSTANDI

SILVI IGUNA: AGAR KONTRAKTOR JANGAN MENCURI

Developer sekarang tak mau ambil pusing dalam menangani pembangunan unit rumahnya. Ini pendapat Silvi Iguna. Menurut direktur utama PT Cipta Satria Eka Prima, perusahaan kontraktor itu, sebelum ini developer banyak turun tangan menangani pembangunan rumahnya. Sekarang, menurut pengamatannya, dilepas begitu saja kepada para kontraktornya. Seolah developer hanya meng-gong-kan saja kapan kontraktor mulai bekerja.

Bercermin dari pengalaman kerja sebagai manajer proyek di sejumlah developer, antara lain Total Bangun Persada, cewek ini menilai bahwa banyak developer kurang memberi perhatian kepada detail bangunan. Misalnya soal tampak muka, ketinggian bangunan dan hal teknis lainnya serta biaya pembangunan ditekan serendah mungkin.

Hal itu, demikian arsitek lulusan ITB 1982 ini, berdampak kepada kualitas bangunan. Bisa terjadi kontraktor bertindak tidak jujur dengan mencuri atau mengurangi kuantitas maupun kualitas bahan. Namun, "Saya bukan tipe demikian," sergap Silvi. Sebagai kontraktor, ia mengaku tidak ingin menekan biaya lewat pengurangan kualitas. Tapi, berusaha membuat developer sadar agar jangan menekan biaya kontruksi tapi memberikan nilai bangunan yang wajar kepada kontraktor ■ ***BR***

TJANDRA SETYAWATI : REKOR KOMISI MANTAN SEKRETARIS

Menjadi broker properti, ternyata menggiurkan. Buktinya, Tjandra Setyawati, berani melepaskan profesi sekretaris di sebuah kontraktor BUMN. Kini, istri dokter ini asyik menekuni jual beli/ sewa menyewa properti pada perusahaan agen properti ERA Indonesia Cabang Jawa Timur.

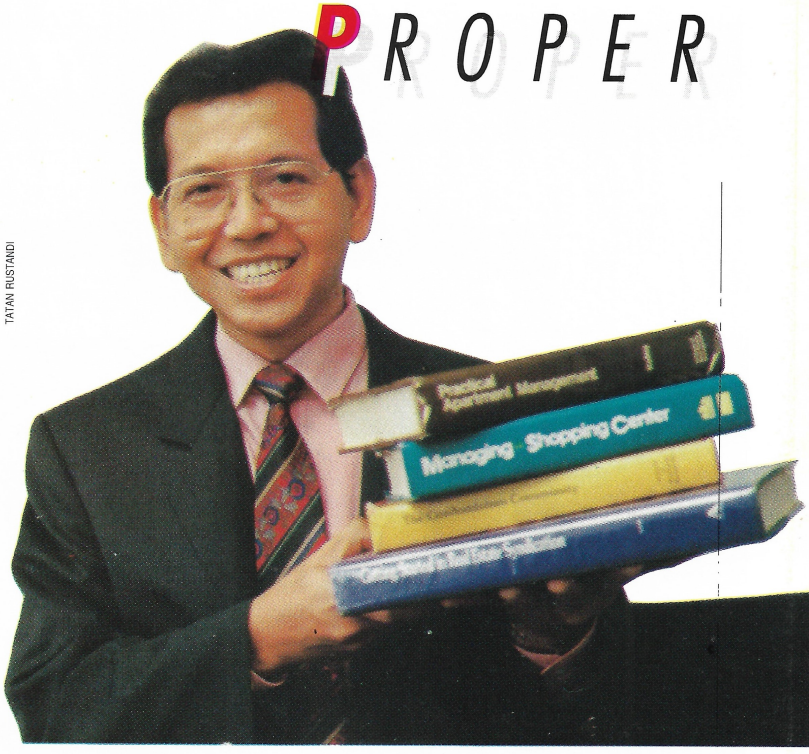
Awal kariernya di bisnis ini cukup unik. Tadinya ia mau menjual rumah miliknya lewat bantuan temannya, seorang sales associates ERA. "Eh, saya malah diajak untuk menjadi sales associates," ceritanya. Akhirnya, Juli 1993 Tjandra resmi menjadi broker properti, ketika bisnis properti mulai booming.

Meski ia awam di bisnis properti, pengalaman sebagai sekretaris yang banyak relasi, ternyata banyak membantu. Tahun lalu saja, hampir 195 unit rumah masuh dalam lsitingnya. Dari jumlah itu, "Saya berhasil menjual 70 unit," ujar Tjandra, bangga.

ISTIMEWA

Berapa total komisi yang diraih ibu tiga orang putra ini? "Hanya Rp 180 juta," katanya dengan nada merendah. Padahal, dengan angka tersebut, ia dinobat sebagai Top All-Around Sales Assosiates '94 ERA Indonesia. Atas rekornya itu, wanita ini mendapat penghargaan dan hadiah berlibu ke AS sambil mengikuti ERA Internationa Convention di Tennessee. "Saya akan teru menekuni properti sampai capek," katany ***IU***

SARWONO : KEGAMANGAN PASAR DOMESTIK



TATAN RUSTANDI

Banyak para penilai (valuer) yang punya klien utama kalangan perbankan. Maklum, jasa mereka sering dibutuhkan dalam menghitung nilai suatu properti yang menjadi agunan kredit. Tapi, ternyata tak semua penilai mengandalkan bank. Sarwono misalnya. "Saya malah lebih mengarah sebagai konsultan properti," cerita anggota MAPPI ini. Dengan begitu, ia mempertemukan dan memberi advise kepada pihak yang membutuhkan lahan bagus bagi pengembangan suatu properti. Untuk itu, ia merasa perlu bergabung dengan konsultan properti international. Mengapa? "Pasar dalam negeri masih memandang keahlian dari tenaga lokal masih perlu diikuti oleh jaringan internasional," katanya.

Obsesi lelaki ini boleh jadi tidak muluk-muluk. Pengalamannya di dunia properti cukup mendukung. Ia telah mengikuti kursus penilaian di BPLK Depkeu dan job training pada proyek Indonesia Executive Development antara Depkeu dan USAID termasuk di antaranya training properti manajemen di Atlanta dan Chicago, serta di Polo Alto, California bersama Hare Brewer & Kalley Inc.

Kembali dari Amerika, ia bekerja di Procon Indah sebagai eksekutif riset selama 1,5 tahun. Lalu, meloncat ke Debenham-Dharmala. Lalu, bersama GS Tan, ia bergabung dengan Knight Frank & Baillieu sebagai konsultan penilai. Dan, penghujung tahun lalu, ia memutuskan berjalan dengan perusahaannya sendiri ■ ***BR***

KOMPYANG WISASTRA PANDE : BIAR KECIL TAPI BERKELANJUTAN

Tak banyak orang berpikiran seperti Kompyang Wisastra Pande, Direktur Utama PT Gema Indah Abadi. Meskipun sebagian besar proyek real estate-nya berada di Bali, namun Kompyang memilih kota Mataram sebagai basis usahanya. "Keputusan ini memang ada kaitannya dengan sejarah usaha saya," aku bapak empat orang anak ini. Tahun 1974, kenang Kompyang, di Pulau Dewata masih sulit mengembangkan usaha. Maka, ia mencoba hijrah ke Mataram. Di Bumi Gora itu, ia bergerak di bidang transportasi, bekerjasama dengan sebuah perusahaan rokok putih. Usaha patungan tersebut ternyata membuahkan hasil, sehingga tahun 1982, ketika banyak orang memerlukan rumah, mulailah ia merambah bisnis real estate.

JOKO YUWONO

Berhasil di negeri orang, Kompyang pun ingat tanah kelahirannya. Maka, perumahan Padang Indah di Denpasar dibangunnya. Proyek berikutnya perumahan Purna Wira, Padang Asri dan Tegal Buah Indah. Kalau disimak, perumahan-perumahan itu, semuanya standar BTN. Namun, Kompyang tampaknya tak gengsi. "Kendatipun untung kecil, tapi permintaan masyarakat kontinyu, sehingga risikonya lebih kecil," ujar pria ini.

Ternyata Kompyang tak hanya sukses di bisnis saja. Di orga-nisasi pun nama Kompyang kian berkibar. Ia menduduki jabatan Ketua DPD REI Bali periode 1994-1997. "Pada awal memangku jabatan ini, anggota DPD REI Bali (dulu Bali Nusra) itu hanya berjumlah 18 perusahaan, namun empat bulan kemudian membengkak menjadi 94 developer, naik sekitar 500 persen," papar pengemar film detektif itu bangga ■ ***JY***

SIBUK ?

ANDA TAK SEMPAT
MEMBACA,
MENONTON,
MENDENGARKAN
INFORMASI AKTUAL ?

MENGAPA TIDAK MENYIMAK TVRITEXT...

TVRITEXT, siaran teletext di saluran TVRI
menyajikan informasi aktual dan lengkap
yang terangkum dalam 6 Menu Utama.
Jika Anda sibuk sehingga tertinggal informasi aktual,
coba simak TVRITEXT ! Bagaimana caranya ? Mudah saja.

Pastikan TV Anda sudah dilengkapi fasilitas teletext.
Pastikan Anda di saluran TVRI.
Tekan tombol TXT pada remote control.
Anda sudah berada di Menu Utama TVRITEXT (P100).
Nomor halaman selalu ada di sudut kiri atas dalam 3 digit.
Tekan tombol-tombol angka untuk menu yang Anda inginkan.

Salah satu menu kami adalah Layanan Niaga (P800)
yang berisi Rubrik Properti (P835). Anda dapat menyaksikan
seluruh informasi aktual dunia properti Indonesia di rubrik ini.
Segera mainkan jemari Anda pada remote control dan simak TVRITEXT.

TVRITEXT

INFORMASI AKTUAL SETIAP SAAT

PT Pilar Kumalajaya, Jl. Alaydrus No. 50 Jakarta 10130
Telp. 3866008 (10 lines), Fax. 3852255, 3852256.

Meja Foyer Sebagai Mebel Dekoratif

Banyak jenis dan gaya meja foyer yang menonjolkan aspek estetis dekoratif. Inilah di antaranya

Ruang penerima atau juga disebut *foyer*, biasa berfungsi sebagai titik awal pertemuan antara interior sebuah bangunan dengan bagian eksterior di luarnya. Tidak banyak unsur dan elemen mebel, namun menampilkan segi estetis yang menarik disajikan di ruangan. Peran meja foyer biasanya sebagai pengisi ruang. Keberadaan meja foyer, selain mebel utama di ruang foyer, juga berperan mewakili tatanan interior secara keseluruhan. Banyak jenis dan gaya yang menonjolkan aspek estetis dekoratif dari bentuk-bentuk meja foyer. Misalnya yang diciptakan oleh perancang Husni dan Ade dari Aesthetics, sebuah perusahaan desain interior serta produk mebel.

Banyak konsep desain meja foyer mengacu kepada selera konsumen orang muda dengan tingkat pasar menengah ke atas. Untuk itu diambil beberapa gaya. Umpamanya gaya modern yang simpel dan praktis, klasik dan eklektik dari penggabungan beberapa gaya sampai art deco yang kemudian dipadukan dengan unsur-unsur dekoratif yang sedang trend. Untuk melengkapi meja foyer sebagai pelengkap ruang penerima, biasanya ditambahkan cermin dalam jenis senada dan bentuk yang serasi serta beberapa pernik lainnya.

Bahan dasar mebel ini juga beragam. Misalnya kayu mahoni, besi dengan karakter kokoh namun mudah dibentuk, atau penggabungannya. Dari bahan dasar inilah kemudian didesain dalam bentuk geometris atau kontemporer. Desain yang selalu berkembang juga tidak diproduksi massal untuk menjaga eksklusifitas serta kualitas produknya.

Bagaimana harganya? Cukup beragam. Tergantung dari desain serta bahan dasar produk. Namun, sebagai gambaran, harga satu set meja foyer beserta cermin berkisar Rp 550 ribu sampai Rp 1 juta ■ Med/Swat

Meja Foyer Riviera

Bahan dasar kayu dan kaca dengan finisihing melamic ini mengambil desain dengan gaya modern kontemporer dengan sisipan bentuk detail art deco. Ada motif etnik sebagai pemanis

Meja Foyer Capri

Bahan dasar besi untuk meja foyer Capri ini diilhami dari gaya mediteranian dengan detail menyilang serta motif matahari sebagai aksentuasi

Bentuk geometris dari pengaruh gaya art deco dipakai sebagai acuan untuk meja foyer Lido

Perpaduan bahan kayu dan besi dengan gaya modern yang simpel menghasilkan gaya harmonis secara keseluruhan.

Karakter Bold & Light dengan pengaruh high tech menonjolkan kesan struktur kokoh dan tegas untuk yang ingin menonjolkan teknologi tinggi.

KEPPRES NO.8/1995

Subsidi PPN Rumah Murah

Konsumen rumah murah terbebas dari beban pajak. Pemerintah akan menanggung biaya PPN rumah tersebut. Antisipasi terhadap kemampuan daya beli ?.

Lebaran *idhul fitri* tahun 1995 boleh jadi mempunyai makna lain dibanding lebaran-lebaran sebelumnya. Terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang masih belum mempunyai rumah. Pasalnya, pemerintah terhitung sejak bulan Februari 1995 akan menanggung Pajak Pertambahan Nilai (PPN) bangunan rumah murah. Keputusan tersebut tertuang dalam Keputusan Presiden RI Nomor 8 Tahun 1995. Keppres itu berisi perubahan atas Keputusan Presiden Nomor 18 Tahun 1986 tentang pajak pertambahan nilai yang terutang atas impor dan penyerahan barang kena pajak dan jasa kena pajak tertentu yang ditanggung pemerintah.

Tapi jangan salah. Rumah murah ukuran siapa. Bisa jadi rumah seharga Rp 200 juta masih murah untuk orang tertentu. Tapi sebaliknya, untuk ukuran masyarakat lainnya harga Rp 50 juta termasuk mahal. Sesuai Keppres Nomor 8 Tahun 1995, yang dimaksud rumah murah yang dijelaskan dalam Keputusan Menkeu RI Nomor 29/KMK.04/1995, pasal 1 ayat (1) adalah rumah tipe BTN/KPR 70 ke bawah. Termasuk dalam pengertian rumah murah ini adalah pondok boro, asrama mahasiswa dan pelajar, serta perumahan lainnya.

Dispensasi pemerintah ini tentunya amat berarti bagi berjuta masyarakat berpendapatan rendah. Pemerintah juga memberi kemudahan terhadap pembangunan fasilitas dalam lingkungan perumahan murah. Hal itu tertuang dalam Keputusan Menteri Keuangan bahwa yang dimaksud dengan bangunan tertentu lainnya adalah bangunan dan sarana untuk kepentingan sosial, agama dan pendidikan yang tidak bertujuan komersial yang dibuat dan didirikan di lingkungan rumah murah.

Bila pemerintah tidak menanggung PPN ini, maka masyarakat harus memikul beban pajak 10 persen dari nilai yang ditransaksikan. Bagi masyarakat bawah angka ini bukanlah jumlah yang kecil. Taruhlah transaksi seharga Rp 50 juta, bila PPN-nya 10 persen, maka harga Rp 50 juta tersebut akan membengkak jadi Rp 55 juta.

TATAN RUSTANDI

IR. AKBAR TANDJUNG
MEMBANTU MASYARAKAT BERPENGHASILAN RENDAH

Hal itu tentu memberatkan masyarakat terutama PNS golongan I dan II atau karyawan swasta yang gajinya Rp 200.000 per bulan. Belum lagi tingkat suku bunga KPR belakangan ini terus meroket. Yang terang daya beli mereka yang lemah bakal semakin lunglai.

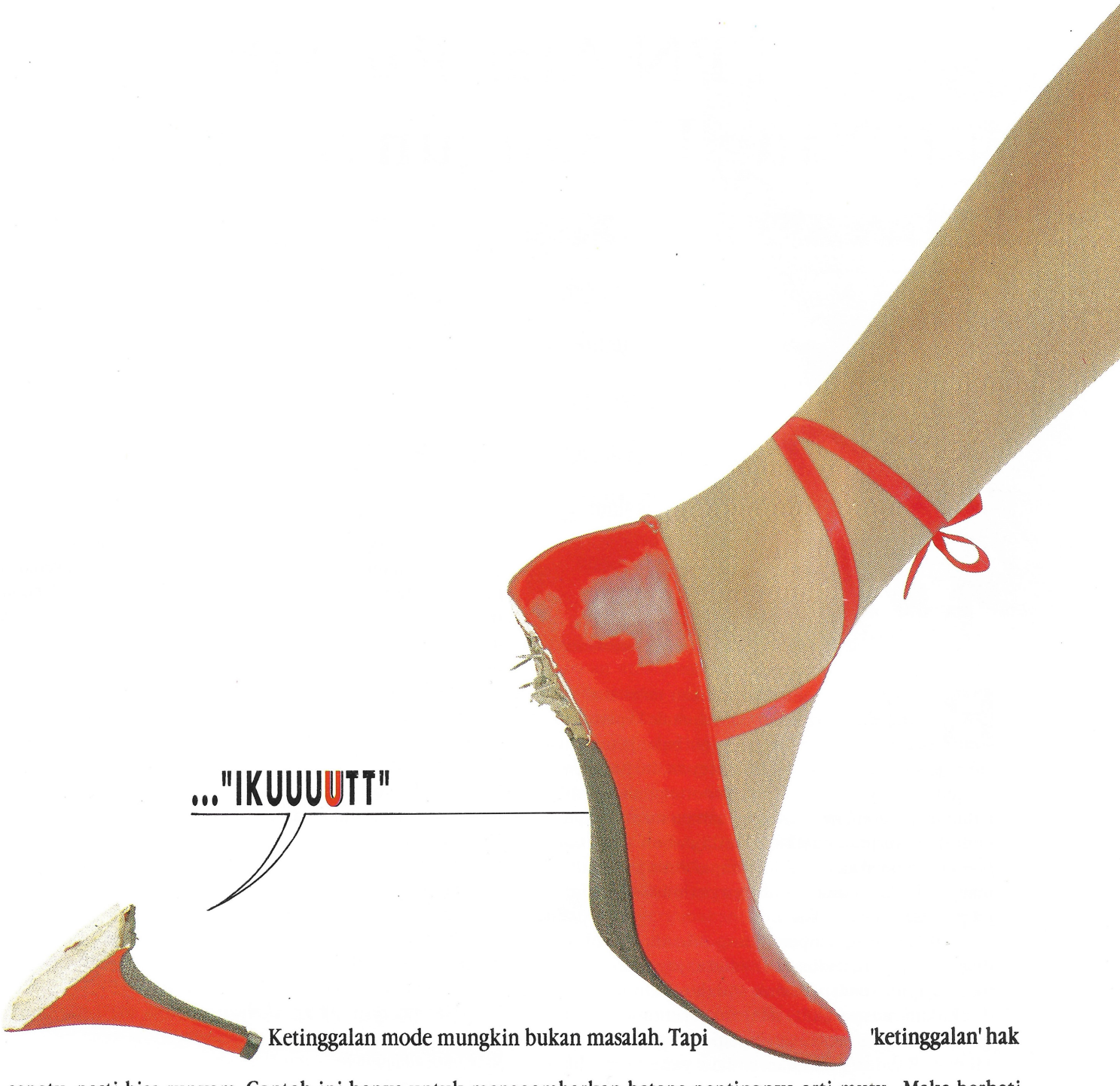
Sebelum keluarnya peraturan ini, sebetulnya masyarakat tidak juga dibebani PPN untuk rumah jenis ini. Tetapi karena sekarang ditanggung pemerintah, maka pos pendapatan dari PPN ini dibebankan pada dana APBN. Karena itu dalam APBN 1995/1996 alokasi untuk sektor perumahan naik menjadi Rp 1,1 triliun.

Beban pajak ini tampaknya juga menerpa rumah kelas atas atau apartemen. Menurut Indri Gessa, Direktur Eksekutif PT KOLL-IPAC, saat ini *demand* apartemen merosot cukup tajam. Soalnya, demikian Indri, beban masyarakat bertambah berat karena adanya pajak barang mewah sebesar 20 persen yang dikenakan pada apartemen. "Sebetulnya demand tetap tinggi, tapi karena kendala pajak permintaan jadi menurun," kata Indri. Mengapa pajak jadi kendala? Dulu orang beli apartemen harganya Rp 100 juta misalnya, sekarang dengan spesifikasi sama orang harus keluar Rp 120 juta" tambah Indri beralasan.

Bila keadaan seperti ini yang terjadi mudah ditebak pemerintah pada pelita VI akan sulit memenuhi target 500.000 rumah untuk masyarakat berpenghasilan rendah. Tapi dengan pembebasan PPN ini, penga-daan rumah murah khususnya pemba-ngunan RS/RSS niscaya akan terjamin kelangsungannya. Saat ini harga RSS Rp 4,5 juta; RS T-21/36 Rp 15 juta dan RS T-36/72 Rp 28 juta. Andai saja rumah-rumah tersebut dikenakan PPN 10 persen, maka harga RSS akan menjadi Rp 4,95 juta.

Keputusan ini menyusul kemudahan yang diberikan pemerintah sebelumnya di sektor perumahan. Belum lama ini Menteri Negara Perumahan Rakyat selaku Ketua Bapertarum menaikkan bantuan uang muka untuk PNS. Untuk PNS golongan I dan II kenaikannya 100 %, yakni dari Rp 600.000 menjadi Rp 1,2 juta untuk golongan I, dan golongan II dari Rp 750.000 jadi Rp 1,5 juta. Seperti berulang-ulang disampaikan Menpera Ir. Akbar Tandjung, fasilitas yang diberikan untuk rumah-rumah murah atau sederhana semata-mata untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah. "Pembebasan pajak ini bertujuan agar masyarakat bawah tetap mampu menjangkau harga rumah", ujar Akbar kepada *Properti Indonesia* ■ ***HP***

NOVEMBER - BULAN MUTU DAN PRODUKTIVITAS NASIONAL



Ketinggalan mode mungkin bukan masalah. Tapi 'ketinggalan' hak sepatu...pasti bisa runyam. Contoh ini hanya untuk menggambarkan betapa pentingnya arti mutu. Maka berhati-hatilah Anda dalam memilih barang-barang yang akan Anda beli. Selain model, merek maupun harga, kualitas barang perlu mendapat perhatian sebelum Anda memutuskannya. Di bulan November ini, Bulan Mutu dan Produktivitas Nasional, Anda bisa memberikan "perhatian lebih" pada masalah mutu... karena sedikit perhatian Anda pada masalah ini mungkin dapat menggugah semangat produsen lokal untuk bersaing menciptakan barang-barang bermutu. Kemudian jadikan sadar mutu sebagai kebiasaan yang berguna. **UTAMAKAN MUTU!**

Dipersembahkan oleh Dewan Standarisasi Nasional (DSN) bekerja sama dengan majalah Properti dan Adfokus Advertising

PPN Atas Rumah Yang Dibangun Sendiri

LIBERTY PANDIANGAN

Dasar pengenaan PPN sebesar 10% untuk kegiatan membangun sendiri ini adalah atas biaya yang dikeluarkan untuk membangun.

Bisnis properti kelihatannya akan terus makin marak di negara kita, baik itu untuk keperluan perumahan, kantor, pusat perbelanjaan dan sebagainya. Ini tentu tidak terlepas dari makin berkembangnya aktivitas perekonomian nasional-terutama ekonomi mikro - yang mampu memberikan peningkatan penghasilan dan daya beli *(buying power)* masyarakat, baik sebagai orang pribadi maupun badan usaha. Sehingga permintaan sektor properti terus meningkat.

Di samping properti yang diusahakan atau disediakan pengusaha real estate, juga kegiatan membangun sendiri rumah sudah makin banyak dilakukan masyarakat. Hal ini terutama sangat menonjol di kota-kota besar, seperti Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung dan daerah lain yang termasuk ekslusif. Berbagai sumber kemampuan yang dapat dijadikan untuk membangun rumah ini, misalnya karena mempunyai penghasilan yang tinggi, mendapat hadiah atau mendapat rezeki nomplok karena gusuran untuk membangun lahan bisnis yang biasanya dapat ganti rugi besar.

Dengan adanya kemampuan ini, pemilik dana dapat menghitung-hitung, apakah ia akan membeli rumah yang sudah jadi atau siap huni yang disediakan pengusaha real estate. Ataukah membeli tanah dan membangun sendiri rumah atau lainnya? Dengan pertimbangan biaya yang dikeluarkan, banyak pemilik dana melakukan pembangunan sendiri rumah yang akan dihuni. Dan selama ini, kegiatan ini tidak kena Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Sedangkan bila membeli rumah yang disediakan developer, kena PPN.

Salah satu materi yang diatur dalam UU No.11 Tahun 1994 tentang perubahan UU Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM), adalah menyangkut kegiatan membangun sendiri.

Sebagaimana dinyatakan dalam pasal 16C UU No.11/1994, yang merupakan bab yang mengatur ketentuan khusus, bahwa "PPN dikenakan atas kegiatan membangun sendiri yang dilakukan tidak dalam lingkungan perusahaan atau pekerjaan oleh orang pribadi atau badan yang dihasilnya digunakan sendiri atau digunakan pihak lain yang batasan dan tata caranya ditetapkan oleh Menteri Keuangan". Pengenaan PPN ini mulai berlaku sejak 1 Januari 1995.

Ada beberapa pertimbangan pemerintah untuk mengenakan PPN atas kegiatan membangun sendiri tersebut. Pertama, sebagai upaya mencegah terjadinya penghindaran pengenaan PPN. Kedua, untuk memberikan perlakuan yang sama dan untuk memenuhi rasa keadilan antara pihak yang membeli bangunan gedung kepada pemborong dengan pihak yang membangun sendiri.

Dasar pertimbangan pertama di atas kelihatannya tidak terlepas dari kemampuan yang dimiliki oleh yang membangun. Di mana mereka telah memiliki kemampuan yang cukup, sehingga sangatlah layak untuk dikenakan PPN. Di samping itu, dalam pasal 1 (huruf d butir d) UU No.11/1994 juga dinyatakan bahwa pemakaian sendiri termasuk dalam pengertian penyerahan BKP (Barang Kena Pajak).

Sedangkan dasar pertimbangan kedua memberi penekanan bahwa karena membangun sendiri untuk pemakaian sendiri termasuk sebagai penyerahan BKP, sehingga wajarlah atas penyerahan BKP tersebut dikenakan PPN. Karena kalaupun orang atau badan tersebut membeli rumah dari developer atau pengusaha real estate, pasti dikenakan juga PPN. Sehingga pengenaan ini merupakan langkah manuju terciptanya keadilan dalam pengenaan PPN.

Namun, sesuai dengan kelaziman yang ada dalam hukum pajak, tidak semua kegiatan membangun sendiri ini kena PPN. Dengan kata lain, ada juga pengecualiannya yang diberikan kepada kelompok atau golongan tertentu, misalnya yang berpenghasilan rendah. Hal ini dimaksudkan untuk mencegah pengenaan PPN terhadap konsumsi masyarakat yang berpenghasilan rendah.

Sebagaimana dikemukakan dalam pasal 16 C di atas, ada batasan kegiatan membangun sendiri yang dikenakan PPN dan mana yang tidak dikenakan. Untuk itu, Menteri Keuangan telah mengeluarkan keputusan No.595/KMK.04/1994, yang mengatur batasan dan tata cara pengenaan PPN tersebut.

Adapun kegiatan membangun sendiri yang dikenakan PPN adalah yang memenuhi syarat-syarat berikut secara kumulatif, yakni:

a. membangun sendiri bangunan yang diperuntukkan bagi tempat tinggal atau tempat usaha;
b. luas bangunan 400 meter persegi atau lebih;
c. bangunan bersifat permanen.

Dengan batasan yang dipersyaratkan tersebut terlihat bahwa dibandingkan dengan pembangunan rumah atau gedung yang dilakukan oleh pengusaha real estate, bangunan tersebut umumnya sudah tergolong lebih dari atau di atas sederhana. Di pihak lain, selama ini pengusaha real estate telah dikenakan PPN atas penjualan rumah yang dibangunnya.

Adapun dasar pengenaan PPN sebesar 10 persen untuk kegiatan membangun sendiri ini adalah atas biaya yang dikeluarkan untuk membangun. Namun, dengan mengingat prinsip PPN adalah didasarkan atas nilai tambah dari kegiatan, yang dilakukan melalui mekanisme pengkreditan Pajak Masukan, berdasarkan prinsip tersebut maka tidak seluruh biaya yang dikeluarkan itu menjadi dasar pengenaan PPN-nya. Melainkan hanya sebesar 40 persen dari jumlah biaya yang dikeluarkan untuk membangun, tidak termasuk harga (biaya yang dikeluarkan) untuk perolehan tanah.

Jadi, misalnya Tuan A membangun sebuah rumah permanen seluas 420 meter persegi yang dibangun sendiri di atas tanah 600 meter persegi. Untuk perolehan rumah dan tanah, Tuan A mengeluarkan biaya sebagai berikut:

a. untuk perolehan tanah = Rp. 72.000.000.-
b. untuk membangun rumah = Rp. 60.000.000.-

Jumlah = Rp. 132.000.000.-

maka dasar pengenaan PPN-nya adalah:
= 40 % x Rp. 60.000.000.- = Rp 24.000.000.-

Sehingga total PPN yang dikenakan kepada Tuan A selama pembangunan rumah dilakukan adalah:

= 10 % x Rp 24.000.000.- = Rp 2.400.000.-

Karena pembangunan sebuah bangunan yang permanen umumnya tidak dapat dilakukan dalam tempo singkat - misalnya kurang dari satu bulan - maka saat terutang PPN atas kegiatan membangun sendiri tersebut adalah pada saat mulai dilaksana-kannnya pembangunan sampai dengan selesainya. Ini tentu mengingat bahwa begitu pembangunan dilakukan, maka si pemilik sudah memperoleh bangunan rumah sebanyak bangunan sementara yang selesai dilakukan. Misalnya, pembangunan dilakukan selama 6 bulan, maka saat terutang PPN akan berlangsung sepanjang 6 bulan tersebut.

DALAM HAL ORANG PRIBADI ATAU BADAN YANG MEMBANGUN SENDIRI BANGUNAN UNTUK KEPENTINGAN PIHAK LAIN SEBAGAI TEMPAT TINGGAL ATAU TEMPAT USAHA, MAKA ORANG PRIBADI ATAU BADAN TERSEBUT WAJIB MENYERAHKAN BUKTI SETORAN ASLI PPN ATAS KEGIATAN MEMBANGUN SENDIRI KEPADA PIHAK LAIN YANG MEMANFAATKAN BANGUNAN TERSEBUT.

Sehubungan keberadaan PPN penghitungannya dalam masa pajak, maka PPN yang terutang oleh yang membangun sendiri harus disetorkan ke Kas Negara selambat-lambatnya tanggal 15 bulan berikutnya. Besar setoran didasarkan atas jumlah biaya yang dikeluarkan atau dibayarkan setiap bulannya.

Misalnya, rumah Tuan A di atas yang selesai dibangun dalam waktu 6 bulan, mulai Pebruari hingga Juli 1995 dengan rincian biaya yang dikeluarkan setiap bulan, maka PPN yang terutang yang harus dibayar tiap bulan adalah seperti contoh dalam tabel.

Baik orang pribadi maupun badan yang melakukan kegiatan membangun sendiri tersebut, wajib melaporkannya ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) di tempat membangun tersebut berada, selambatnya-lambatnya tanggal 20 pada bulan penyetoran dilakukan. Pelaporan dilakukan dengan mempergunakan lembar ke 3 bukti setoran ke KasNegara. Kemudian atas laporan tersebut, pihak KPP dapat melakukan pemeriksaan ata pemenuhan kewajiban tersebut.

Dalam hal orang pribadi atau badan yang membangun sendiri bangunan untuk kepentingan pihak lain sebagai tempat tinggal atau tempat usaha, maka orang pribadi atau badan tersebut wajib menyerahkan bukti setoran asli PPN atas kegiatan membangun sendiri kepada pihak lain yang memfaatkan bangunan tersebut. Bila bukti setoran PPN tidak dapat ditunjukkan, maka pihak lain yang memanfaatkan bangunan tersebutlah menjadi yang bertanggungjawab atas pelunasan PPN yang terutang.

Dengan uraian di atas, jelaslah kiranya kebijakan PPN yang dikeluarkan oleh pemerintah, sehingga bagi orang pribadi atau badan yang membangun sendiri atas bangunan rumah atau untuk usaha dapat melaksanakan kewajiban perpajakan ini dengan baik. Sehingga terhindar dari pengenaan sanksi perpajakan ■

Penulis, Staf Direktorat Jenderal Pajak, Departemen Keuangan di Jakarta.

PERINCIAN PENGELUARAN BIAYA DAN PPN YANG TERUTANG

(dalam Rupiah)

Bulan	Biaya Yang Dikeluarkan	PPN Yang Terutang	Disetor Paling Lambat Tgl
Pebruari	20.000.000	800.000	15 Maret
Maret	16.000.000	640.000	15 April
April	11.000.000	440.000	16 Mei
Mei	7.000.000	280.000	15 Juni
Juni	4.000.000	160.000	15 Juli
Juli	2.000.000	80.000	15 Agustus
Jumlah	**60.000.000**	**2.400.000**	

Catatan: Karena 15 Mei adalah hari libur, maka penyetoran diundur jadi tanggal 16 Mei.

INDONESIA

PROPERTY REPORT

The Essential Guide

to

Indonesian Property Development

- All English Edition
- Extensive Statistical Data
- Exclusive Insider Info
- Expert Opinions and Predictions

Your competitors will buy it, shouldn't you?
Coming soon

A Publication of

PROPERTI
INDONESIA

BUNGUR GRAND CENTRE
Jl. Ciputat Raya No. 4 - 6 Blok A-2, Kebayoran Lama, Jakarta 12240
Telepon : (021) 7255315 (Hunting), 7253470, 7253471
Fax : (021) 717203

KPR

Menjelang Ambang Psikologis

Kalangan perbankan tak kuasa lagi menahan laju kenaikan suku bunga KPR. Hanya beberapa bank swasta yang berani menawarkan tingkat suku bunga di bawah 20 persen.

Masa keemasan sektor KPR segera berakhir ? Entahlah. Yang pasti dalam dua bulan belakangan ini suku bunga KPR mengalami gejolak yang mengkhawatirkan semua kalangan masyarakat. Hanya dalam waktu kurang dari tiga bulan tingkat suku bunga sudah mencapai 21 persen, padahal sebelumnya suku bunga baru bergerak sekitar 18-19 persen.

Diawali jor-joran kalangan perbankan dalam memberikan kreditnya. Tahun lalu saja diperkirakan sektor properti ini menyerap dana tak kurang dari Rp 35 triliun. Kredit sejumlah itu sebagian besar disalurkan oleh bank-bank swasta nasional baik untuk kredit konsumen (KPR) maupun kredit konstruksi yang diberikan kepada developer. Tetapi tahun ini sejumlah kalangan masyarakat meragukan apakah alokasi kredit yang disiapkan bakal tercapai. Sebab, disamping alokasinya naik rata-rata 25 persen, suku bunga kredit saat ini besarnya sudah hampir mencapai ambang batas psikologis.

Dari survey yang dilakukan *Properti Indonesia*, lima belas bank yang turut memberikan kredit pemilikan rumah (KPR) hanya empat bank yang berani memasang tigkat suku bunga di bawah 20 persen. Keempat bank tersebut adalah Uni Bank, BTN, Bank Papan, dan Bank Ekonomi. Selebihnya, mereka menawarkan suku bunga antara 20-21 persen.

Seperti perkembangan suku bunga bulan sebelumnya, kenaikan yang terjadi bulan ini masih merupakan rentetan dari naiknya suku bunga deposito maupun *Federal Reserve (Fed)* bulan-bulan sebelumnya. Di samping itu dana-dana jangka panjang yang dijaring lewat obligasi juga semakin mahal. Menurut Tito Sutalaksana, Direktur Bank Tabungan Negara (BTN), pasaran obligasi sekarang rata-rata sudah naik 1% Faktor-faktor penyebab kenaikan suku bunga di atas diakui sepenuhnya oleh Dina R. Suryanto, Regional Individual Banking Head Bank Niaga. "Naiknya suku bunga KPR belakangan ini semata-mata disebabkan oleh *cost of fund* yang semakin tinggi", ujar Dina . Saat ini Bank Niaga memasang bunga KPR cukup tinggi, sebesar 20,5 persen.

Masalah kenaikan tingkat suku bunga ini tampaknya salah satu instrumen untuk menekan laju kredit ke sektor properti dan *positioning* bank dalam mengatur arus kreditnya. Sebelum ada kejadian gejolak bunga ini memang perbankan menawarkan paket bervariasi yang sedikit mengarah ke jor-joran. "Hal itulah yang membuat kami sedikit mengerem", ujar Dina beralasan.

Coba simak dengan seksama, dalam satu bulan ini ada empat bank yang melakukan peninjauan terhadap suku bunganya. Bank Danamon, Bank Utama, Bank Delta dan Uni Bank, masing-masing pada bulan ini menaikkan suku bunganya sebesar 1 persen. Bank Danamon, Bank Utama dan Bank Delta naik dari 19 persen menjadi 20 persen. Sedang Uni Bank dari 18 persen menjadi 19 persen.

Tingginya suku bunga KPR yang menembus angka di atas 20 persen ini memang cukup mengkawatirkan semua pihak yang mempunyai kaitan dengan sektor properti. Pada tahun 1990/1991, ketika zamannya TMP dimana bunga kredit mencapai antara 27-30 persen, masyarakat tak mampu lagi menjangkau harga rumah yang membubung tinggi. Permintaan rumah jatuh sampai 30 persen. Akibatnya, banyak developer tumbang.

Ketika zamannya TMP dimana bunga kredit mencapai antara 27-30 persen, masyarakat tak mampu lagi menjangkau harga rumah yang membubung tinggi. Permintaan rumah jatuh sampai 30 persen.

Akankah era ini terulang kembali? Sebab saat ini tidak sedikit bank-bank yang sudah mematok bunga cukup tinggi. Sebutlah, Sahid Bank, Bank Andromeda, dan Bank PSP suku bunga KPR-nya mencapai 21 persen. Sedang BII dan Bank Bali masing-masing sebesar 20,75 persen.

Perkembangan yang akan berdampak buruk ini tampaknya sudah diantisipasi kalangan perbankan. Sebab bukan tidak mungkin debitur KPR bakal sulit membayar cicilan bulanan atau terjadi kredit macet. Bagi konsumen yang menjadi debitur di Bank Ekonomi dan Bank Niaga boleh lega. Kedua bank ini memberikan kelonggaran atau *rescheduling* bila debitur betul-betul kesulitan membayar cicilan bulanan. Berbagai kemudahan pun diberikan. BII misalnya, memberi fasilitas dengan membebaskan administrasi bulanan dan kemudahan dalam pembayaran provisi, asuransi dan notaris.

Bagi konsumen barangkali harus jeli dan pintar mengambil pilihan di tengah gejolak suku bunga ini. Mungkin berbagai paket yang ditawarkan bank bisa dijadikan alternatif. Misalnya, paket kerjasama dengan developer atau paket bunga berdasar DP. Sebab bagi yang berduit, bila bisa bayar DP lebih besar soal bunga dapat lebih di tekan ■ ***HP.***

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1.	**Bank Niaga**	Niaga Home Kredit	Min. 15.000.000 Maks. 600.000.000	20,5% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20 %	Min. 269.002 Maks. 10.760.081	1%	250.000
2.	**Bank Danamon**	KPR Prima Griya	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	DP20% =20% DP21-50%=19,5% DP >50%=19%	1 - 15 Tahun	20 %	Min. 157.500 Maks. 45.721.100	1 %	Pinj.<300 jt=150.000-300.000, Pijn.>300 jt=500.000
3.	**Bank Ekonomi**	KPR Ekohome	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	DP20-30%=19,5 % DP31-40%=19% DP41% ke atas=18,5% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 164.650 Maks. 46.197.500	1%	Pinj. < 100 juta= 150.000, Pinj. > 100 juta= 200.000
4.	**Bank PSP**	KPR PSP	Min. 10.000.000 Maks. 200.000.000	21 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	10-40%	Min. 201.000 Maks. -	1%	Tidak ada
5.	**Bank Prasida Utama**	Wisma Klasik	Min. 50.000.000 Maks.tidak ditentukan	Tipe70/200=20 % Tipe> 70/200=21 %	1 - 10 Tahun	20%	Min. 837.565 Maks. 22.652.715	1 %	50.000
6.	**Bank Tabungan Negara**	KPR Griyatama	Min. 4.500.000 Maks. 300.000.000	RSS=8,5%, RS=11%, kredit <50 juta= 17%, kredit >50 jt= 17,5% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 35.637 Maks. 29.500.000	1%	50.000
7.	**Andromeda Bank**	KPR Andromeda	Min. 10.000.000 Maks. 75.000.000	21% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 190.088 Maks. 6.833.693	1%	100.000
8.	**Bank Utama**	-	Min. 50.000.000 Maks. 250.000.000	20% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20 %	Min. - Maks. -	1%	250.000
9.	**Bank Delta**	Griya Delta	Min. 25.000.000 Maks. 500.000.000	20% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 382.450 Maks. 49.166.666	1%	100.000-250.000
10.	**Uni Bank**	Uni Home	Min. 10.000.000 Maks. 200.000.000	19% (Efektif)	1 - 20 Tahun	20 %	Min. 350.000 Maks. 18.300.000	1 %	150.000
11.	**Bank Umum Sertivia**	Servitia Home Plan	Min. 50.000.000 Maks. 500.000.000	20% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20 %	Min. 400.000 Maks. -	1%	Kredit < 100 juta= 100.000, di atas 200 juta= 200.000
12.	**Bank Papan Sejahtera**	KPR Papan	Min. 4.500.000 Maks. 500.000.000	RSS= 8,5%, RS= 11 %, Kredit < 100 juta=18,5%, KUK=18%(Efektif)	1 - 20 Tahun	20%	Min. - Maks. 46.197.685	1%	-
13.	**Bank Sahid Gajah Perkasa**	-	Min. 10.000.000 Maks.Tidak ditentukan	21% Efektif	1 - 10 Tahun	30 %	Min. 193.000 Maks. -	1 %	-
14.	**Bank Bali**	Bali Home Plus	Min. 10.000.000 Maks.80% harga rumah	DP10-14%=20,75% DP15-40%=19,75% DP 40-50 % = 18,75%, DP >50%= 17,75% (Efektif)	1-15 tahun	20%	Min. - Maks. -	1%	100.000
15.	**BII**	KPR Ekspress	Min. 10.000.000 Maks. 600.000.000	DP10-<30%=20,75% DP30-<50%= 19,75%, DP50%ke atas=18,75%	1 - 20 Tahun	10 %	Min. 175.790 Maks. 55.796.400	1 %	100.000

PEMBIAYAAN

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
ebakaran: tergantung nilai bangun-n. Jiwa : tergantung umur dan pagu redit.	Tidak ada	0,5% dari nilai kredit	Visa Card Free, Angsuran bertahap	rumah baru 1 hr setelah pengi-katan notaris	Kemang Pratama, BSD, Pamulang Per-mai, Jatibening Est, Permata Timur.	Jabotabek	Rescheduling, Bila betul-betul macet dicarikan pembeli untuk dijual.
	berdasar price list developer.	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	3 hari setelah penandata-nganan akte.	Ada kerjasama dengan 100 developer.	Jabotabek	Penyelesaian secara musyawarah, Tindakan Ligitasi tindakan terakhir.
ebakaran: tergantung nilai bangun-n. Jiwa: tergantung umur & nilai redit	50.000 (Rumah Second)	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Citra Garden,Taman Cipulir, Prima Harap-an Regency, Taman Galaxy I&II	Jabotabek,	Musyawarah atau Rescheduling setelah itu dijual sama-sama
ebakaran : 1,5 $^{0}/_{00}$ dari nilai bangun-n. Jiwa: tergantung umur&nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	Non kerjasama s'telah sertifikat	PSP Group(Tmn Sur-ya, Tmn Semanan)	Jabotabek	Bank Agreement
ebakaran : tergantung nilai bangun-n. Jiwa : tergantung umur & nilai redit	Tidak ada	Tergantung plafon kredit	Hadiah langsung	1-2 Minggu	Royal Green Garden (Tangerang)	Jabotabek	1 bulan peringatan, 12 bulan macet dilakukan lelang.
ebakaran: Tergantung nilai bangun-n. Jiwa: Tidak ada	50.000	50.000	Tidak ada	Setelah serah terima	Hampir semua developer	Seluruh Indonesia	Over kredit atau lelang
ebakaran : Tergantung nilai rumah wa:Tergantung umur& pagu kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1-2 Minggu	Batu Ceper Permai, Apple Greend Garden	Jabotabek	Setelah 6 bulan macet ditarik kembali oleh bank untuk dijual.
ebakaran: Tergantung nilai kredit wa: Tergantung umur&nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu-1 bulan	Semua prinsipnya bisa dibiayai.	Jabotabek	3 kali peringatan, setelah itu ditarik kembali oleh bank.
ebakaran: tergantung nilai bangun-n. Jiwa: tergantung umur&nilai kredit	150.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Concord 2000, Villa Novo.	Jabotabek	Over kredit atau lelang.
ebakaran: Tergantung nilai bangun-n. Jiwa : Tergantung umur & jangka waktu kredit	Tidak ada	220.000	Tidak ada	1-2 Minggu	Kemang Pratama, Citra Garden, Juanda Garden, Villa Orchid	Jabotabek	Bank Guarantie
ebakaran: tergantung nilai bangun-n. Jiwa: tergantung umur& pagu redit	Tidak ada	Kredit < 100 juta 170.000	Tidak ada	Case by Case	Kedaung Inti Mak-mur, Griya Inti Sento-sa (Sunter)	Jabotabek	3 kali peringatan berturut-turut, setelah itu ditarik lembali oleh bank
rgantung jangka waktu kredit.	Standar cabang	300.000	Tidak ada	95% bangunan selesai	Hampir semua developer	Jabotabek	Over kredit atau lelang
ebakaran : 1,15$^{0}/_{00}$nilai bangunan wa : tergantung umur &pagu kredit.	50.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2-3 Minggu	Sahid Tower	Jabotabek	Over kredit atau lelang
ebakaran :DP 10-14% ditanggung bitur, DP > 15% bebas.	Kerjasama Dev. bebas	Tergantung pinjaman	Bebas ATM Bali Access, Credit Card, Free Anual Fee 1 th,	2 Minggu	Semua prinsipnya dibiayai	Seluruh Indonesia	Eksekusi pengadilan
ebakaran: 1,9 per mil dari nilai ba-unan. Jiwa: tergantung umur , gka waktu dan plafon.	Tidak ada	200.000-400.000	Bebas administrasi bulanan, kemudah-an pembayaran asuransi jiwa, biaya provisi dan notaris.	2 Minggu	Semua prinsipnya dibiayai.	Seluruh Indonesia	Maksimal 3 bulan atau 3 kali peringatan, setelah itu ditarik oleh Bank untuk dijual

SINGAPURA

Harga dan Sewa Apartemen Merosot

Dalam dua bulan terakhir, harga jual dan sewa apartemen di Singapura merosot akibat kelebihan pasok dan over price *sepanjang 1994.*

Memasuki tahun Babi ini, bisnis properti di Singapura nampaknya mengalami titik balik setelah masa cerah sepanjang tahun 1994. Ketua Asosiasi Real Estate Singapura Daniel Teo, seperti dikutip *Business Times*, mengatakan bahwa harga apartemen sedang terkena koreksi pasar sekitar 20%. Koreksi itu, menurutnya, wajar karena harga pada 1994 sempat naik tinggi akibat spekulasi yang berkembang di bidang ini.

Angka penurunan yang dikemukakan Daniel Teo itu mungkin terlalu besar. Sebab menurut riset yang dibuat oleh Colliers Jardine Singapura, dalam Asia Pacific Property Trends yang dikeluarkan bulan lalu, penurunan yang terjadi tidak sebesar itu. Meski tekanan penurunan tersebut terjadi perlahan, menurut Vincent Yek dari Colliers Jardine Singapura, hal itu akan menyebabkan harga sewa terus turun sampai 2 tahun mendatang.

Selain karena harga yang sudah terlalu tinggi akibat naik terus sejak 1993, penyebab melemahnya bisnis properti *non-landed house* di Singapura, ini adalah pasok yang terlalu besar dibandingkan dengan yang dapat diserap pasar. Jumlah apartemen pada Desember 1994 mencapai 24.267 unit, sedang pasok baru pada tahun ini diperkirakan 3.320 unit dan 1996 sebesar 4.800 unit. Sedangkan jumlah condominium pada Desember 1994 mencapai 30.318 unit, dan akan ditambah pasok baru 8.540 unit di 1995 dan 11.800 di tahun 1996.

Sayangnya, daya serap condominium dan apartemen tahun 1995 diperkirakan hanya berkisar 8.800 unit. Akibatnya, dengan jumlah pasok baru yang substansial itu menyebabkan pertambahan tingkat kekosongan yang diperkirakan mencapai 10 persen pada akhir 1995. Ini ditunjukan dari tingkat kekosongan pada kuartal keempat tahun 1994 sebesar 7,5 - 8 persen yang akan naik 0,5 sampai 1 persen sepanjang 12 bulan mendatang.

Akibat kelebihan pasok itu, nilai jual dan sewa apartemen turun masing-masing sekitar 4,25% dan 4,21% untuk 2 *bedroom*, sedangkan untuk 3 *bedroom* turun 10,3% dan 11,5%. Sementara penurunan harga sewa (net rent) untuk 2 bedroom dari S$ 2,738 di tahun 1994, menjadi S$ 2,700 di tahun 1995. Untuk 3 *bedroom* dari S$ 4,700 di tahun 1994 menjadi S$ 4,500 di tahun 1995 *(lihat tabel)*.

Tommy Sanyoto, Direktur Homes 21/ Victor Morris Jakarta menilai penu-runan nilai apartemen di Singapura tersebut akibat harga yang sudah telalu tinggi (*over price*). Hal itu terutama didorong oleh masuknya para ekspatriat dari Hongkong yang mulai mengantisipasi penyerahan kedaulatan kawasan itu ke pemerintah Cina pada 1997.

Berdasarkan trend itu, Vicent Yek yakin bahwa investasi asing ke Singapura akan berlangsung terus sepanjang 12 bulan mendatang. Hal ini sudah terbukti lewat demand dari investor asing seperti Indonesia dan Honkong yang telah meningkat secara subtansial di 1993 dan 1994. Warga negara Indonesia yang berinvestasi di properti Singapura umumnya untuk menghindari kerugian nilai tukar mata uang asing. Sementara investor Hongkong membeli properti di Singapura karena diversifikan usahanya.

Dukungan faktor internal Singapura sendiri, kata Irwan Wipranata yang mengambil studi real estate di Singapura, cukup mendukung bisnis apartemen dan condominium. Hal ini akibat dukungan kebijakan pemerintah Singapura untuk menambah jumlah anggota keluarga menjadi rata-rata 4 jiwa. Jumlah keluarga menikah telah meningkat dari 24.600 per tahunnya di 1988 menjadi 25.300 per tahun di 1994.

Jadi, meski terjadi penurunan harga, nilai dan sewa dari properti non-landed residensial, namun sejumlah faktor pendukung di atas masih memberi harapan baik terhadap prospek pasar apartemen dan condominium di Singapura ■ ***Bineratno***

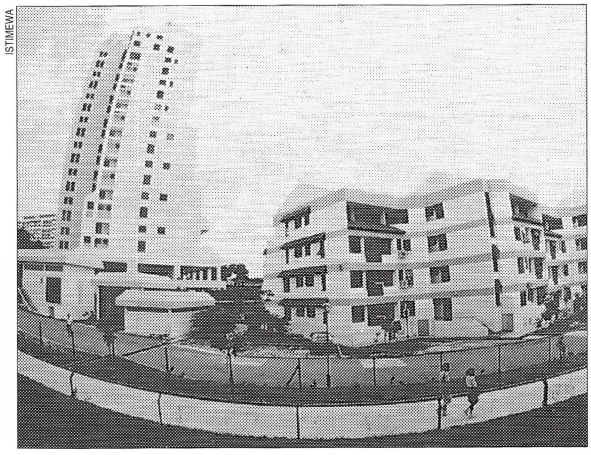
NILAI APARTEMEN DI LOKASI UTAMA (S$)

	DES 1994		DES 1995	
	LOW	HIGH	LOW	HIGH
2 bedroom/Sqm				
('000)	710	940	700	900
per Sqm	7,890	10,440	7,780	10,000
3 bedroom				
('000)	980	1,450	950	1,300
per Sqm	8,170	12,080	7,920	10,830

SEWA APARTEMEN (S$/month)

	NET RENT DES 94		NET RENT DES 95	
	LOW	HIGH	LOW	HIGH
2 bedroom				
Dwelling	1,988	2,738	1,950	2,700
per Sqm	22,00	30,40	21,67	30
3 bedroom				
Dwelling	3,150	4,700	3,150	4,500
per Sqm	26.25	39.17	26.25	37.50

Sumber: Asia Pacific Property Trends, Colliers Jardine



ISTIMEWA

SATU APARTEMEN DI SINGAPURA
TERKOREKSI 20%

Capitalise on the investment and development opportunities in...

THE 1995 INDONESIAN LEISURE INDUSTRY CONFERENCE

25 – 26 April 1995, Shangri-La Hotel, Jakarta

Learn From Key Players Who Have Ventured Into This New And Exciting Market

Featuring regional and international experts, including:

Bapak Sudomo, Indonesia Golf Association; Graham Kwan, Attractions International, Australia; **Ian McAndrew, Australian Boating Industry Association; Raymond Cain, Belt Collins Hawaii,** USA; **Colin Okashimo, Belt Collins International,** Singapore; **Keith Hardman, Damai Indah Golf & Country Club,** Indonesia; **Chris Yoshii, Economics Research Associates,** USA; **Gérard Guillouet, Hotel Ibis Slipi,** Indonesia; **Keith Lawrie, Lawmar Pty Ltd,** Australia; **Michael Jenkins, Leisure & Recreation Concepts,** USA; **Thor Degelmann, Leisure Entertainment Development & Operations,** USA; **John Corrigan, Marine Leisure Associates Pte Ltd,** Singapore; **Iain McLean, PT Lippo Land Development,** Indonesia; **Agustinus Setiawan, PT Seaworld Indonesia; Joe Gibbons, Waterbom Park, Bali,** Indonesia

Organised by:

PT PIRANTI BISNIS

In Association With:

AIC CONFERENCES
A Euromoney Company

Official Publications:

WHAT'S ON JAKARTA PROGRAM

PROPERTY Link
REAL ESTATE NEWS IN THE ASIA-PACIFIC REGION

PROPERTI INDONESIA

The Jakarta Post
U.S. thinking over nuclear free concept

☐ Yes! Please register me for the **1995 Indonesian Leisure Industry** Conference (PI)

Name: .....

Position: .....

Organisation: .....

Address: .....

.....

Tel: ..... Fax: .....

☐ Please send me more information

3 EASY WAYS TO REGISTER

PHONE
Jakarta
(62-21) 521 3416

MAIL
PT Piranti Bisnis
Chase Plaza Podium
5th Floor, Jl. Jend. Sudirman Kav. 21
Jakarta 12920, Indonesia

FAX
Jakarta
(62-21) 521 3423

Registration Fee: Rp. 2,330,000 for full 2-day conference. Fee includes lunch, refreshments and full conference documentation.
Group Discount: For 3 or more delegates, 10% discount applies.
Method of Payment: Crossed cheque or bank draft payable to ***PT Piranti Bisnis***. Payment is required with registration.
Cancellation and Transfer: If you are unable to attend, a replacement is welcome. Documentation and 50% refund will be given for cancellations received in writing one week before the conference. Full refund for cancellations received at least two weeks prior.

REGISTER NOW ON TEL: +(62-21) 521 3416 OR FAX: +(62-21) 521 3423

This English Section is specifically made to help non-Bahasa Indonesia readers to read some of the main articles appearing in this publication. Should any reader want an English version of another article, please contact the editor of Properti Indonesia, either by telephone (021) 725 - 5315 or by facsimile (021) 724-7203.

Stock Market

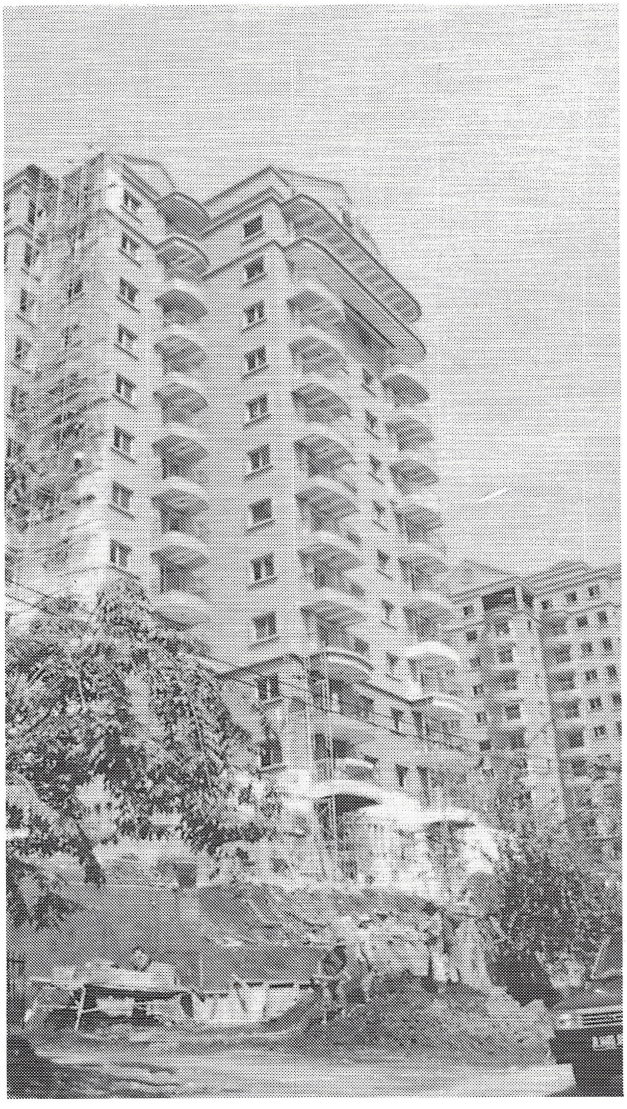
Steep Dive in Apartment and Office Space Shares

The sluggishness of the property business in the first two months of 1995 has led to sharp drops in the property shares of developers of apartments and office spaces on the floor of Jakarta Stock Exchange (JSX) and Surabaya Stock Exchange (SSX). The only exception to these drops has been Jaya Real Property Group, developer of the Garden City, Bintaro Jaya, in South Jakarta. Recent data shows that shares of PT Mas Murni, developer of Cristal Palace apartments in Jakarta and Surabaya, recorded a drop of 73 points, and has gone from an opening position of Rp 2,700 to a recent price of just Rp 875. The biggest drop was in the shares of PT Pakuwon Jati, a 238 point dive from its former opening price of Rp 7,300. It was at Rp 1,350 recently. This is followed by Summarecon Agung, with a drop of 176 points. It has gone from Rp 6,800 to Rp 2,400. Eight other developers' shares recorded feeble prices of under Rp 2,000 per share. Duta Pertiwi and Panca Wiratama Sakti recorded the smallest drop: only 2 points (Rp 3,150 to Rp 3,100) and 4 points (Rp 5,600 to Rp 5,500) respectively.

The trend of weakening property shares has been observed since August 1994, and might be followed by further drops until April 1995, say some experts. But nobody ever suspected the weak, undervalued situation as we see for these property shares on the market today. It is no wonder profit takers dominate the floor.

What is the meaning behind the weak condition of property shares? According to Tanto Kurniawan of PT Jaya Real Property, Indonesian property shares cannot attract foreign investors anymore. This has been caused by too many regulations issued by the Government in the past two years. Among these new regulations are : the apartment building development concept of 1:3:6 and 1:2:3; Central Bank's stern warning to domestic banks to limit

TATAN RUSTANDI



APARTMENT DEVELOPMENT:
PRICES OF UNITS AND SHARES ARE BOTH DROPPING

their credit to the property sector; the recent hike in the added value tax issued to apartment buyers; and the recent hike of domestic banks' interest rates. A factor that is obvious, but cannot be over-emphasized is the recent hike in the interest rate issued by the US Fed. "Like it or not, we have to remember that 70% of the total shares dealed on the floor are in the powerful grip of foreign investors. Due to today's high-risk business situation in the property sector, they prefer to invest in the money market. The rush of selling done by foreign investors is soon followed by another rush of selling by local investors", explained Tanto Kurniawan to *Properti Indonesia*.

On the other hand, shares of landed living settlements are still strong. Most of the developers' performances here are improving. Ciputra Development reported an annual net profit of Rp 103.65 billion (US$ 51.825 million), which is far beyond their target. According to Harun Hayadi, CEO of Ciputra Development, this huge increase was due to the success in selling their Citra Grand City project in 1994. "For December 1994, we still have more than Rp 18 billion (US$ 9 million) to our credit", said Harun Hayadi.As of now, Ciputra Development's assets are valued at approximately Rp 1.6 trillion (US$ 800 million), a big increase from their 1993 value of approximately Rp 1 trillion (US$ 500 million).

According to research done by Jardine Fleming Nusantara, the sluggish situation on the floor will continue for another few months. They added diplomatically that in the long run, a better situation may arise should developers' goals be achieved ■

Another Tax for Apartments

A new hike in the added value tax for luxurious living settlements was recently introduced by the Government of Indonesia. This regulation, which is effective as of January 1st 1995, has increased the former 10% tax to 20% for anything categorized as a luxurious type of living settlement, including apartments. Under this new regulation, people who buy apartments after January 1995 will have to add another 10% to the selling price of their property product, on top of the already paid for added value tax. The impact of this new tax regulation was soon felt, hurting the property business, especially apartment makers. Their already over-supplied apartment market becomes even more difficult, as buyers become harder to find. A senior marketing manager of a prominent apartment developer told Properti Indonesia that at their latest exhibition, in January 1995, they were able to sell just one apartment unit.

Furious reaction to this new tax regulation has come from developers. An executive of PT Bumimas, the firm that built the Hilltop Apartments, told Properti Indonesia that the method given by the Government to categorize which type of apartment can be designated a luxury item is still unclear. This sense of being treated unfairly is also spoken of by Herman Sudarsono, one of the section heads of the Indonesian Real Estate Association. Sudarsono said it is not fair to put apartments such as the Taman Rasuna of Bakrie Group and the Brawijaya Apartments under the luxury category.

A kind of panic situation among buyers who had not paid fully for their apartment units has also occurred. Some of them have even sacrificed down payments of Rp 3 - 5 million rather than pay their tax liability. This has happened to the buyers of PT Primaland Dasa Realty and PT ERA Indonesia. Edy Ridwan, CEO of ERA Indonesia, said this new tax regulation will trigger the already rumoured property crash in this country.

However, to Budiarsa Sastrawinata, Chairman of PT Bumi Serpong Damai, the Government's step to hike the tax is quite reasonable and fair. He stressed that most apartments buyers are well to do people, not the middle to low income class. Any hike of tax for this class of people can be classified as a cross-subsidy for the development of the Simple and Very Simple Housing Projects for low income people.

A simular opinion was expressed by Deddy Kusuma, Chairman of the Napan Group. He based his opinion on the macro-economic view; that the Government has to fund their own financial resources to build living settlements for the people. But even Deddy Kusuma wonders which units of apartments can be classified as luxury items. "Is it fair to put the same tax for simple studio units and luxurious penthouse units?" he asked. But maybe it's about time for developers to temper their opinions with the knowledge of the possible good that can be done for less lucky people through this tax ■

Marketing

Luring Buyers With Discount Gimmicks

The trend of offering discounted prices and/or gimmicks for apartment buyers is appearing again. Legend City offers a 32.5% discount, Gading Serpong boasts 25% discount, Citra Garden promises two-way plane tickets to the States, Modernland offers a 22% discount, plus television sets and air conditioners, Rancamaya Estate offers the gimmick of 24 carat gold bars, and Pratama Hill has opened a sweepstakes for a brand new BMW car. This marketing strategy is intended to net prospective buyers to buy property products in the declining market demand situation of today. A marketing officer for Pratama Hill in the Lebak Bulus area in South Jakarta admitted that their selling performance has dropped from the usual 5-7 units to only 1-2 units a month. But Buddy Soesanto of PT Jaya Real Property, developer of Garden City Bintaro Jaya, says his company has practiced this kind of sales pricing for years as a part of their ongoing marketing theme. "We used to give special discounted prices on holidays or special events, like Independence Day, Idul Fitri, Christmas, or a famous international event like the last Football World Cup in 1994. Usually it lasts for one whole month, and the discount is around 7.5%.

Does that mean that buyers can buy property products for less money than the formal price? "Of course not", said Budi Soesanto. Nugroho Suksmanto of the Indonesian Real Estate association asked; "How can you buy houses for a lower price while the price of housing materials keeps on increasing?" A frank comment was given by Herman latief of PT Lippo City ; "No sensible developer wants to suffer a financial loss!" So, why do marketers practice this rather unfair way of luring customers? "Indonesian people still love to be lulled with such meaningless words", said Budi Johan of Modernland. By lullabying people during today's difficult market Modernland suceeded in selling an average of 40 units each month! So, why don't you try gimmicks while conditions still make it possible? Hush, little baby, don't think, just enjoy your wonderful new color television! ■

Financing

Approaching A New Psychological threshold ?

Since November 1994, the interest rate for banks participating in the Home Ownership Program has been increased to up to 21% annually from a former 18-19%. Uni Bank increased its interest rate from 18% to 19%, Bank Danamon, Bank Utama and Bank Delta moved their rates up to 20%, Bank Niaga raised its interest rate up to 20.5% . Bank Internasional Indonesia and Bank Bali each raised their interest rate to 20.75%; while Sahid Bank, Bank Andromeda and Bank PSP each increased rates to 21%.

Compared to the great flow of credit by banks to the property sector previously (which amounted to Rp 35 trillion or US$ 17.5 billion last year), and the attractive interest rates of the recent past, the 1995 situation shows great and sudden change. Banks have begun to lessen the stream of credit to the property sector and have hiked interest rates. According to Properti Indonesia's survey, from the 15 banks that provide credit for the Home Ownership Program, only 4 still have an interest rate of less than 20%. They are Bank Tabungan Negara, Uni Bank, Bank Papan and Bank Ekonomi.

According to Ms. Dina Suryanto of Bank Niaga, reasons given as causes for these hikes are the increased interest rates issued by the US Fed, the scarceness of obtaining long-term financial sources through bonds, and the increased costs of finding funds for domestic banks.

To protect themselves against the possibility of bad debts due to this situation, banks have offered their customers some kinds of "help". Bank Niaga and Bank Ekonomi provide re-scheduled terms of payment, Bank Internasional Indonesia has decreased its provisions and insurance costs, and has eliminated its monthly administration fees. Another alternative given to customers to lessen the costs of interest provided by most banks is to encourage the customer to pay a larger amount of money as down payment. The new, high interest rates have raised concern for everybody who deals in the property business. People still are haunted by the era of a "Tight Money Policy" (1990-1992) when banks' interest rates were as high as 27-30%. At that time, the wheel of the national economy was almost at a standstill and market demand for property products dropped up to 30% compared to the

market before the TMP. The market was full of both over-cautiousness and wild speculation. Is the property business approaching a new such psychological threshold?■

Recent Hikes in Home Prices

By Leaps and Bounds

For the last three years, business in the housing sector has been very good, with good market demand for homes. During this time large numbers of customers lined up to buy new homes in desirable areas. It is no wonder that house prices kept on increasing. Two major factors which helped propel this trend were the relatively low interest rates given by banks for savings and deposits, and the recently introduced marketing strategy of pre-project selling. Unattractive savings and deposit rates led people to invest in real estate products, which promised a better return on their investment. Pre-project selling, a concept to sell property products even before construction on them begins, has been proven an effective way to catch some "big fish" investors. Buyers have two choices here: either pay the down payment in advance before a single brick of the house is laid out by developers, or pay expensive prices for any near-completion home. Usually the successful investors were the patient ones; they waited until the houses took shape to pay, but these houses eventually paid well.

According to *Properti Indonesia's* recent field survey, the price hikes for houses around the Jabotabek area during 1993 and 1994 was quite high, with great differences in price depending on the type and area of development. For the Jakarta Municipality, where mainly big type houses were offered by developers, during 1993 an average hike of 20.3% in home prices was recorded. In 1994, prices increased by another 23.5%. As an example, a house type called Anggun Utama (560 sqm. land, 550 sqm. building area), built at the Bumi Karang Indah settlement in South Jakarta was first offered at a price of Rp 796.5 million (app. US$ 398,500) in November 1992. By September 1994, the same house cost Rp 1.2 billion (app. US$ 600,000), a 50 % hike.

Outside Jakarta, in the Bogor, Tangerang and Bekasi areas, most developers offer medium to small type houses. These are houses with prices still within the buying power of most people. Given housing prices in nearby Jakarta, It is no surprise that these houses quickly sell out. In 1992, the price of a very simple (type 21) house was put at Rp. 6 - 7 million each. Since then the price has sky-rocketed to Rp 13 - 15 million in 1994/1995, nearly a 100% leap in price!

The area surrounding Tangerang city is a unique area of housing developments where one can find small to middle class type settlements, such as the Villa Melati Mas, Gading Serpong, Alam Sutera, Villa Permata, and Citra Grand City. These developments lie side by side with their big brothers; Bumi Serpong Damai, Modernland, and Lippo Village. The famous names and facilities offered by the mega-projects work as a magnet to lure middle income people to buy small to middle class houses offered by nearby developers. The biggest hike recorded for middle income houses (such as type 120s) in that area went from about Rp 114 million (US$ 57,000) in 1993 to about Rp 185.5 million (US$ 92,250) in 1994 ; a 62% hike in less than one year's time! Another significant hike was recorded for simple (type 21) houses; their price went from Rp 6 million in 1992 to more than Rp 10 million in 1994 ; an increase of 66% in just two years.

Small to middle type housing settlements in the Bekasi area also showed large price hikes. Here, where three mega-projects sprawl (Cikarang Baru, Lippo City and Legend City), the highest hikes were seen for type 21 and type 36 houses. For type 21 houses, the price shot up 105% from Rp 7.4 million in 1992 to Rp 15.5 million in 1994! The price of type 36s houses recorded a 86% rise from Rp 17 million in 1992 to Rp 32.8 million in 1994. According to some sources, these fantastic price hikes are due to the sky-rocketing price of land in the Bekasi area.

TATAN RUSTANDI

MIDDLE CLASS HOUSE:
PRICES HAVE GONE UP 90% IN 3 YEARS

Tambun, a little town East of Bekasi, also recorded significant increases in house prices, due to the success of its Cikarang Industrial Estate. Hikes of 50- 90% have occurred for most medium type houses (type 90s and 105s) there. PT Bangun Tjipta Pratama, developer of the Kemang Pratama housing settlement, reaped the biggest gains. The price of its Arjuna IV type house (216 sqm. land, 88 sqm. building area) increased from about Rp 173 million (US$ 86,500) in 1992

to about Rp 184 million (US$ 92,000) in 1994. Larger houses such as the Arjuna V (216 sqm. land, 103 sqm. building area), also enjoyed a big hike from its inital price of Rp 108.2 million (US$ 54,100) in 1992 to more than Rp 183.7 million (US$ 91,800) in 1994.

Around Bogor, the development of housing settlements is not as extensive as in other areas. The area surrounding Bogor, host of the last APEC Conference, has been legally designated a water catchtment area, which specifies that only limited areas can be used for the development of housing settlements. Any house developed within the permissible areas should be built according to the land to building ratio specified by the government. This means that a very large area of land is needed for each house developed. Some developers have built such villa type houses, but their prices have been quite stable. *Properti Indonesia* found a relatively small price hike of 18% in 1994 for these villas.

In 1995, times have changed and an anti-climax phenomenon in the property business is beginning to take shape. Contradictory to the constant stream of price hikes in the last three consecutive years, today's business situation within the housing sector is relatively stagnant. The steep, rising curve of house prices has very recently leveled to a plateau. This has been caused by a great number of finished living settlements available, yet unsold, on the market due to the sudden weakened buying power of prospective buyers. This weakened buying power comes primarily from the recent hike in banks' interest rates. Herman Latief of PT Lippo City told Properti Indonesia that, to keep the price tag attractive to buyers, developers have to squeeze their margin of profit to its maximum limit now. Some developers believe that this stagnation will not last long, and in May 1995 the buying powers will be back again. People will again look for houses after the one month fasting time and spend their money celebrating the Idul Fitri. And, of course, the merry go round will spin again for the developers ■

Brokers' Optimistic Opinions

What Crash ?

Declining business in the property sector has been the number one topic among property players recently. Many factors has been pointed out as causes of this supposed decline; the recent hike of banks' interest rates, hard to find financial sources, and internal factors among the developers themselves. Surprisingly, groups of property brokers, the front-liners among property players, had optimistic opinions. Here are some short interviews with a number of their bosses:

Ms. Indri Gessa, CEO Koll - IPAC Indonesia

Many sub-sectors still promise bright selling chances

According to Ms. Gessa, not all sub-sectors of the property business are "freezing," although the market in selling apartments is discouraging. The apartment sale slow down is due to the recently introduced 20% added tax charged to apartment buyers, effective January, 1995. She believes that the demand of apartments is still high, but such a tax liability has caused people to change the focus of their attention from apartments to townhouses or even shophouses.

Demand for townhouses is still high, especially those located in the South Jakarta area. Forty townhouses located in Cipete Raya, offered at a price of Rp. 800 million (US$ 40,000) were quickly sold out. Even though the demand is high, most developers do not like to build townhouses, due to the fact that each townhouse needs a large area of land, and is restricted in its development to only 3 stories. With 5,000 sqm. of land, developers can only build 25 townhouse units.

Shophouses also show good prospects, even when their location is far from the center of Jakarta. Higher prices, of course, are charged for shophouses located centrally. The crucial factor in selling shophouses, according to Ms. Gessa, is to find the meeting point of price and demand.

Demand for landed houses is also high, especially for the middle to low income type houses. For the 8 million inhabitants of Jakarta, the number of such houses available last year was only 4,000 units. At every housing exposition, one can easily see that the mayority of visitors come to buy these two types of houses. According to Ms. Gessa, a lot of developers are reluctant to develop Simple and Very Simple housing settlements even though demand in this segment is high. Should they build these types of houses, they do not have to wait long before all of their products are sold out.

DAHLAN REBO PAING

INDRI GESSA OF KOLL-IPAC
NEW TAX IS CONTRIBUTING TO THE APARTMENT SLOW-DOWN

"Increased lending rates will most affect the sale of living settlements, not office spaces. Even though banks's interest rates are high, people still need offices to generate money", said Ms. Gessa. "Higher interest will push people to put their money into

savings and deposits rather than investing in property products, but usually this situation doesn't last long, and soon they will buy property products again".

Commenting on the recently popular campaign of "Great 40-50% Discounted Prices", Ms. Gessa frankly told Properti Indonesia that actually it is another trick to lure people. "Usually a 50% discount is given to left over products which were unsold at the pre-launching campaign. And the prices of most left-overs have been increased to 3-4 times the original. Should an unfavourable situation like today occur, then the developer boasts of a great discounted price campaign. Simply put, it is a well known trick among developers!"

Edi Ridwan, GM ERA Indonesia

If sluggish at the primary market, move to the secondary

In the primary market, a strong demand is shown for horizontal housing settlements by middle to low income people. We take the Legend City project as our main business. This is a good business, and at our first sales exhibition we succeeded in selling more than 200 units. The recently introduced luxury tax has greatly impacted the selling of luxurious housing settlements. People are encouraged to invest. But in the secondary market, there is no problem selling any type of house. The only slow down lies in the rental sub-sector, where we are suffering a 40-50% decrease in business.

The recent drop in sales of property products, as far as we have found, is due to the Chinese New Year, the fasting period of Ramadhan, and the Idul Fitri. People do not have time to make a plan to invest in property products. As for the luxury taxes , we find it rather contradictory, since no clear definition has been given to categorize products as luxury products. To the developers who have launched their products, it is a difficult situation. They cannot easily revise either their developments' physical appearance or selling price, to adjust to the new tax regulation, because it will damage the public's trust in the developers' credibility.

We believe that this sluggishness is temporary. For the time being, most developers are keeping a "wait and see" strategy. If the primary market is sluggish, they turn to the secondary market. But beginning next April 1995, we believe the market situation will be back to normal again....

Panangian Simanungkalit, Chairman, Pro Realtor 2001

Profit takers suffer the most

From the selling view, the recent hike of banks' interest had litle impact because the number of people most affected by this hike are the low buying powers. But there is an exception. People moving from their former living space to a new settlement are the types of buyers who do not care much about a hike of interest. They are obsessed by their primary need for shelter, and the exact time they can use the offered house. For buyers of middle to luxury type houses, a hike of interest from 19% to 21% annually will not affect their buying power. To some, this will only change the number of houses they are able to buy.

In my own view, a lot of developers and property players today are newcomers who lack the wisdom to play in the property field. Hastily they anticipate a wide margin of profit by thinking that buyers can be manipulated through flashy and dreamy brochures and booklets. This type of developer is easy prey to any hike in banks' interest rates. Pre-project selling has also further impacted this type of developer. Usually they cannot keep their promises of delivery time, which leads to a change of end-users. Pre-project selling also presents a biased picture of the real market supply and demand, which affects planning for further development. And worst of all, the success of pre-project selling has led most developers to be overly optimistic and forget rule number one : the buyer is king! ■

LA PRIMA
GUEST HOUSE & RESTAURANT

Rumah Nyaman & Tenang
dalam kesejukan Bandung
menanti *Anda*
di La Prima

Kamar-kamar dilengkapi dengan :
- *Shower/Batehtub*
- *Air panas/dingin*
- *Telepon*
- *TV colour*

Fasilitas lain :
- *Restaurant*
- *Pelayanan 24 jam*
- *Laundry*

LA PRIMA
GUEST HOUSE & RENTAURANT
Jl. Bukit Raya No. 215 - Ciumbuleuit Atas
Phone (022) 234672
Bandung - Indonesia

SIAPKAH ANDA MENGHADAPI GLOBALISASI TEKNOLOGI KOMPUTER ?

Pusat Pendidikan Komputer
WIDYALOKA
dengan 30 Cabang di seluruh Indonesia

Ciri Khusus Fasilitas WIDYALOKA

- Pendidikan meliputi Teori & Praktek langsung dengan komputer,
- Dilengkapi dengan Lab. komputer dengan monitor (layar) berwarna & printer, masing-masing 1 komputer untuk 1 peserta,
- Staf Pengajar & Asisten yang berpengalaman, baik dalam bidang komputer maupun pendidikan,
- Ruang Teori & Praktek yang sejuk dan tenang,
- Diberikan Surat Tanda Selesai Belajar,
- Bea siswa bagi yang lulus dengan nilai terbaik,
- Tempat parkir sangat luas.

Paket-Paket Kursus Komputer di WIDYALOKA DUTA MERLIN

Duta Merlin Blok B No. 35 - 36 Jl. Gajah Mada No. 3 - 5 Jakarta Pusat
Telp. 374212 (hunting)

PAKET SIAP KERJA

PAKET SEKRETARIS

PAKET STUDY ABROAD

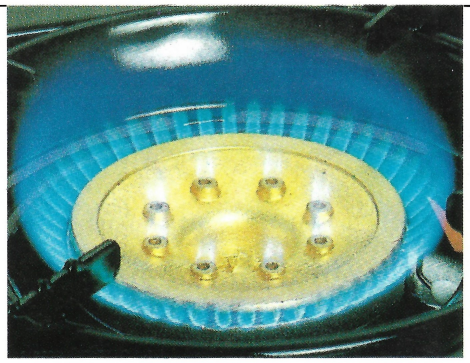
PAKET PROGRAMMER

PAKET IBU RUMAH TANGGA

PAKET AKUNTANSI KOMPUTER

PAKET GLOBALISASI PERKANTORAN

PAKET KOMPUTER SD/SLTP/SLTA

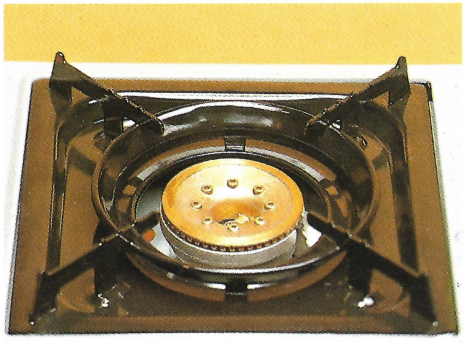


Si Biru andalan para Ibu

Elpiji - Si Biru - bahan bakar alternatif untuk rumah tangga dan industri

Elpiji Pilihan Terbaik Karena :

- Bersih dan higienis.
- Tak meninggalkan abu atau bekas kotoran.
- Daya pemanasan sangat tinggi (11.900 Kcal/kg).
- Tak mengandung racun dan diberi bau khusus yang memudahkan pemantauan bila bocor.
- Tersedia dalam berbagai ukuran tabung untuk keperluan rumah tangga dan industri.
- Praktis dan aman.
- Mudah didapat & hemat.



Simak Tata Cara Mengelola Elpiji :

1. Jauhkan benda mudah terbakar dari kompor gas dan tabung Elpiji.
2. Buatlah lubang angin dekat permukaan lantai, karena gas Elpiji lebih berat dari udara.
3. Hindari kebocoran. Periksa slang, klem dan sambungan pada tabung dan kompor secara berkala.
4. Eratkan pemasangan klem. Hindari dari gigitan tikus. Slang jangan tertindih tabung. Bila bocor- berbau khas-lepaskan regulator. Jangan nyalakan api/ listrik. Keluarkan tabung ke ruang terbuka.
5. Bersihkan tabung dan kompor dari minyak dan kotoran. Penyumbatan bisa berbahaya.
6. Bila meninggalkan dapur pastikan tombol kompor dalam keadaan "off"/ tertutup.

PERTAMINA

ELPIJI

Bila anda tidak memiliki banyak waktu untuk menata cermin rumah anda !!

Tersedia dalam berbagai warna dekoratif: Maroon, Tosca, Blue, Pink, dan Silver

Maka, koleksi dari

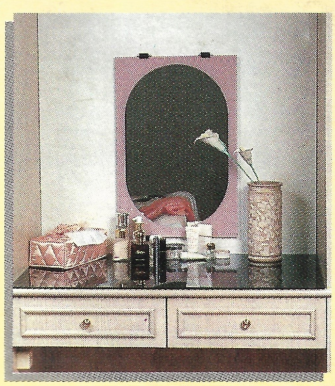
Dengan ukuran-ukuran :
Large Size : 122x51 cm
Small Size : 60x40 cm
Ketebalan : 5 mm

Fancy mirror

adalah yang anda butuhkan. Dengan pilihan warna dekoratif yang dapat disesuaikan dengan interior anda, dan dengan system pemasangan yang sangat praktis sehingga dapat dilakukan oleh siapa saja. Desainnya yang luwes diciptakan untuk mengikuti segala jaman dan sesuai untuk ditempatkan dimana saja baik untuk kebutuhan fungsional maupun dekoratif.

Beautiful mirror for interior use

Contoh - contoh penggunaan :



Pada meja rias

Pada Wastafel

Sebagai dekorasi interior

CLIP DESIGN/94

ASAHIMAS
THE GLASS PIONEER

Fancy Mirror dapat anda peroleh di dealer-dealer kami

JAKARTA (021) : PT. Bangun G.P. : 6696986, 6692108 • PT. Barat D.P. : 6191860, 6190483 • CV. Berkah : 493169, 492120 • PT. Bintang Mustika G.P. : 6396808, 6504306 • PD. Bumi Terang : 715683 • TK. Jatinegara : 8305460, 8752668 • PT. Sinar Rasa Kencana : 5480156, 5483647 • TK. Surya Kencana : 8197584, 8462653 • PT. Pangkal Sumber Rejeki : 6268358, 6263459 • PT. Tamindo Permaiglass : 498515, 497232 •• **BANDUNG** (022) : TK. Daya Sejahtera : 613189, 614584 • CV. Surabaya Raya : 5405467, 5405457 •• **SEMARANG** (024) : UD. Nusa Harum : 540949, 544546 • PT. Samihasa Kita : 545775, 541742 •• **SOLO** (0271) : PT. Suryamustika Artanusamas : 48383, 43414 •• **YOGYAKARTA** (0274) : PT. Indra Bintang Kencana : 62974, 65559 •• **MALANG** (0341) : TK. Bintang Mas : 27900, 27933 •• **SURABAYA** (031) : PT. Multi Arthagraha : 802233, 802266 • PT. Multi Wasa Baya : 361659, 311662 • PT. Serasa Purna Cipta : 832017, 832018 •• **PALEMBANG** (0711) : PT. Alamas K.M.S. : 350534, 357914 •• **BANDAR LAMPUNG** (0721) : PT. Alamas K.M.S. : 31673, 31521 •• **JAMBI** (0741) : PT. Alamas K.M.S. : 31784 •• **MEDAN** (061) : PT. Kaca Mas : 515006, 323152 •• **PADANG** (0751) : CV. Sinar Luas : 33122, 26211 •• **PEKANBARU** (0761) : 33388, 34565 •• **PONTIANAK** (0561) : PD. Bintang Jaya : 36269, 34720 • PT. Gama Dinamika : 37329, 32849 •• **UJUNG PANDANG** (0411) : FA. Tril : 323132 •• **MENADO** (0431) : TK. Jatibaru : 62045, 51885 •• **BANJARMASIN** (0511) : PT. Tekad Kal. Glass : 255305, 255405, 255505 •• **DENPASAR** (0361) : TK. SUMBER KACA 434683, 435128 •• **AMBON** (0911) : UD. TANETE 51594, 56479